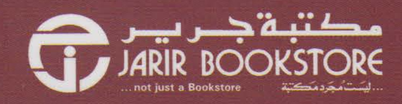
جون سي. ماكسويل

المؤلف صاحب أعلى مبيعات طبقًا لتقييم جريدة نيويورك تايمز يتناول أعظم الاحتياجات لدى كل إنسان



الفشل البنّاء

تحويل الأخطاء إلى جسر للنجاح



الفشل البنّاء



تحويل الأخطاء إلى جسر للنجاح

جون ماكسويل





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على:

jbpublications@jarirbookstore.com

JOHN C.

Maxwell

Failing Forward

TURNING MISTAKES INTO STEPPING STONES FOR SUCCESS

إشادة بكتاب الفشل البنّاء

"الفشل هو السمة المميزة للنجاح. من دون الفشل لن يوجد نجاحات عظيمة. يكشف جون ماكسويل أسرار تحويل كل فشل إلى خطوة نحو النجاح. بهذا الكتاب، لن تخشى الفشل مرة أخرى!"

ديفيد أندرسون

مؤسس ورئيس مجلس إدارة

Famous Dave's of America, Inc.

"كلنا مررنا بالإخفاقات المهنية والشخصية في حياتنا. سيشجعك هذا الكتاب على اعتبار إخفاقاتك نقاط انطلاق بدلاً من اعتبارها علامات توقف. وسيساعدك على مواجهة إخفاقاتك بإيمان والابتعاد عن الارتكان إلى الحقائق التي تسببت في إخفاقك".

آنى بيلر

مؤسسة Auntie Anne's

Hand-Rolled Soft Pretzels

"مرة أخرى، كتب جون ماكسويل كتابًا مذهلًا، "الفشل البنّاء"، لمساعدتنا على فهم أنفسنا. للأسف، يرسم لنا جون بوضوح صورة عن كيف أننا غالبًا ننظر للفشل بالطريقة الخطأ. من خلال هذا الكتاب، يشجعنا جون على معانقة الفشل ورؤية قيمته في حياتنا بدلًا من تجنبه. عبر قصص مذهلة وبصيرة رائعة، يساعدنا جون على رؤية أهمية الفشل برحلتنا في الحياة. أشكرك لمساعدتي على رؤية أنه مهما كانت صعوبة الحياة فإن "مفتاح تجاوز الفشل لا يعتمد على تغيير ظروفك، وإنما على تغيير نفسك". مع كل المعاناة التي واجهتها في محاربة السرطان وفقدان مهنتي كلاعب بيسبول بالدوري الممتاز، أتقدم لك بالشكر لمساعدتي على إدراك قيمة الفشل البنّاء."

ديف درافسكى

مؤلف Comeback

"من أعظم سمات كتب د. جون ماكسويل أنها تتحداك لتنضج كشخص وتصل إلى أقصى قدراتك. سيلهمك "الفشل البنّاء" للتغلب على أية عوائق تواجهك على المستوى الشخصي والمهني. بعد قراءة هذا الكتاب، ستزداد حماسة لتشجيع الآخرين على إضافة القيمة إلى حياتهم".

جريج هورن

مالك Payless Food Center

سينثيانا ، كنتاكي

"مرة أخرى، أحرز جون ماكسويل هدفًا! إن كل ما في هذا الكتاب ينطبق عليّ لأن كل لحظة نجاح في حياتي كانت نتيجة لمحنة أو فشل. لقد جعل الله كل ما أحسبه انتكاسات ليدفعني للأمام في حياتي. جون ماكسويل على حق بالفعل: فالفشل هو ثمن ندفعه لنيل النجاح".

ديفيد جيريمايا

رئيس ، Turning Point

"بإسلوبه الدافئ الودود، يعلمنا جون ماكسويل أن إخفاقاتنا ومحننا يمكن بل يجب أن نستخدمها لتساعدنا على جعل الفشل بنّاء. يجب أن يكون هذا الكتاب دليلك لكيفية الاستفادة من أخطائك."

بربرا جونسون

مؤلفة كتاب He's Gonna Toot,
and I'm Gonna Scoot

"يقدم كتاب الفشل البنّاء خمس عشرة خطوة عملية لمساعدتك لتصبح الشخص الناجح الذي ترجوه. إنني أؤيد -بشدة- هذه المبادئ وهذا الأسلوب".

جاك كيندر، الابن

Kinder Brothers International

"جون ماكسويل هو قائد القادة الذي يعرف ما يحتاجه الأمر لتحقيق النجاح. إن حقيقة تخصيصه لكتاب كامل لمناقشة موضوع الفشل لهو شهادة على أهمية جعل الفشل بنّاء لكل من النجاح والقيادة".

بيتر لوي

واضع استراتيجيات النجاح والرئيس التنفيذي
لشركة Peter Lowe International

"أنصح أي شخص -بغض النظر عن مهنته- بقراءة كتاب د. جون ماكسويل الجديد "الفشل البنّاء". نحن جميعًا نتعرض لأحد أشكال الفشل ويوضح لنا د. ماكسويل كيفية التعامل مع إخفاقاتنا وتحويلها إلى نجاح. كما يقدم لنا أيضاً تجارب واقعية لأشخاص ناجحين ليعرض لنا كيف تعاملوا مع المواقف بجعل فشلهم بنّاء. إنه كتاب رائع للجميع".

دان ريفز

كبير المدربين، Atlanta Falcons

"كنت دوماً مؤمنًا بقيمة محاولات البحث عن الكنز. في كتاب الفشل البنّاء، يقدم لنا جون ماكسويل بصيرة عظيمة حول كيفية التعلم والتطور من إخفاقاتنا السابقة".

جاري صمولي

مؤلف كتاب Making Love Last Forever

"لقد ألّف جون ماكسويل كتابًا جديدًا من الطراز الأول حول كيفية التعامل مع الأمور المهمة في حياتنا. يعتبر كتابه الفشل البنّاء الأفضل حتى الآن، وذلك يعني الكثير!"

بات ويليامز

مؤسس مشارك Orlando Magic

"الأشخاص الناجحون -بحق- يخفقون عدة مرات. يجعلك كتاب جون ماكسويل "الفشل البنّاء" تدرك أن الفشل مكون من مكونات الحياة. إنه يقنعك أن بإمكانك التغلب عليه وأثناء ذلك يعلمك كيف".

زيج زيجلر

مؤلف كتاب "أراك على القمة"



تحويل الأخطاء إلى جسر للنجاح

جون ماكسويل

أهدي هذا الكتاب

إلى مجموعة إنجوي،

للرجال والنساء الذين التزموا بإخلاص

بمهمة مساعدة الآخرين ليتعلموا كيف

يجعلون الفشل بنّاء

شكر وتقدير

شكرًا لكل الأشخاص الرائعين الذين ساعدوني على إنتاج هذا الكتاب:

تشارلي ويتزل، كاتبي

ليندا إيجرز، مساعدتي التنفيذية

برنت كول، مساعدي للأبحاث

ستيفانى ويتزل، مصححتي

المحتويات

هل تمانع في تغيير رأيك؟

احتضان الفشل كصديق

مقدمة

تحقيق النجاح الحقيقي

يسألني القراء دومًا -بكافة أرجاء البلاد- لماذا أؤلف كتبًا، وقد تعددت المرات التي وجهوا ليّ فيها هذا السؤال لدرجة أنني أود أن أجيب القارئ عنه قبل أن يشرع في قراءة الفصل الأول من الكتاب.

لقد وهبت نفسى لإضافة القيمة للناس، وذلك هو السبب الذى يدعوني الى إلقاء المحاضرات وتسجيل الدروس على شرائط كاسيت وعمل أشرطة الفيديو التعليمية وتأليف الكتب. وهو السبب في أنني أتولى قيادة مؤسستي، "مجموعة إنجوي". فأنا أريد أن أرى الناس ينجزون. وأريد أن أرى كل إنسان أقابله يحقق نجاحًا حقيقيًا.

فأنا أومن أن الفرد لكي ينجح يحتاج إلى أربعة أشياء فقط. ويمكنك أن تتذكرها بسهولة بتذكر كلمة REAL "**حقيقي**":

العلاقات Relationships: إن أهم مهارة يحتاجها الفرد لتحقيق النجاح هي القدرة على الانسجام مع الآخرين. فتأثير ذلك ينعكس على حياة الفرد كلها، فالعلاقات إما أن تبنيك وإما أن تهدمك.

التجهيز Equipping: أحد الدروس الهامة التي تعلمتها في حياتي هي أن المقربين منك هم الذين يحددون درجة نجاحك، فلو أن أحلامك كبيرة فستحققها فقط من خلال فريق.

التوجه الذهني Attitude: إن توجه الناس هو الذي يحدد منهجهم في الحياة يومًا بعد يوم. فتوجهك -أكثر من استعدادك- سيحدد المستوى الذي ستصل إليه.

القيادة Leadership: الأمر كله يدور حول القيادة. فلو أردت أن تطلق العنان لفاعليتك الكامنة، فالوسيلة الوحيدة لذلك هي الارتقاء بمهارات القيادة لديك.

لو قرأت أيًا من كتبي، فتأكد أنك ستجده يسعى إلى الارتقاء بواحدة من هذه النقاط. وقد ألفت هذا الكتاب خصيصًا لتغيير *توجهك الذهني* حيال الفشل. فلتقرأه وتستوعبه وتمكنه من أن يساعدك في تحويل أخطائك إلى لبنات للنجاح. أتمنى أن يضيف كتاب *الفشل البنّاء* قيمة إلى حياتك.

١

ما الفرق بين أصحاب الإنجازات والأشخاص العاديين؟

كلنا فاشلون، على الأقل أفضلنا كذلك.

–جيه. إم. بارى

ما الذي يجعل الناجحين يتفوقون؟ لماذا يبزغ البعض ويخفت آخرون؟ أنت تعلم ما أتحدث عنه. البعض يرجع هذا النجاح إلى الحظ أو التوفيق أو أي قوة سحرية. فلتسمِّه ما شئت، ولكن الحقيقة أن بعض الناس بإمكانهم تحقيق أمور رائعة بالرغم من الصعوبات الهائلة التي تواجههم. فيحققون أعلى المبيعات بالبلاد لشركتهم بعد خسارة أهم عملائهم، ويبتكرون أساليب جديدة لزيادة أرباح إدارتهم على الرغم من تخفيض الميزانية، ويحصلون على درجة جامعية بينما يربون طفلين بمفردهم، ويكتشفون فرصًا تجارية رائعة بينما زملاؤهم لا يرون أي بارقة أمل، أو يتمكنون من توظيف شخص متميز وراء آخر رغم ندرة المتميزين. فلا يهم العمل الذي يعملونه، المهم أنهم قادرون على تطويع الظروف لصالحهم.

لا شك أن الجميع يحبون اعتبار أنفسهم من الأشخاص فوق المستوى العادي، إلا أن الناجحين قد تخطوا تلك المرحلة بمراحل بحيث أصبح العادي بالنسبة لهم ذكرى بعيدة.

ما هو أساس النجاح؟

ما الشيء الذي يحدث فرقًا؟ لماذا ينجح البعض كثيرًا؟ هل السبب ....

- الأصول العائلية؟ أن يولد المرء في أسرة مترابطة لهو أمر يستحق الامتنان، ولكنه ليس مؤشرًا على النجاح، فنسبة عالية من الناجحين يعودون إلى آباء منفصلين.
- الثراء؟ لا، فبعض عظماء الناجحين جاءوا من عائلات فقيرة، إذًا فالثروة ليست مؤشرًا على تحقيق النجاح، ولا يعد الفقر سببًا للفشل.
- الفرصة؟ يا له من أمر غريب.. فقد ينظر شخصان بنفس الإمكانات والمهارات لموقف ما، فيراه أحدهما فرصة هائلة، بينما لا يجده الآخر كذلك. فالفرصة في عين من يراها.
- الأخلاق العالية؟ أتمنى لو كان الأمر كذلك، لقد عرفت أشخاصًا ذوي أخلاق عالية جدًّا ولكن ليسوا بناجحين، وعرفت آخرين ليسوا بنفس مستوى الأخلاق ولكنهم ذوو إنتاجية عالية. ألم تعرف أنت أيضًا مثل هؤلاء الأشخاص؟
- عدم مجابهة الصعاب؟ أمام كل ناجح لم يتعرض للصعاب نجد أمامنا آخرين مثل هيلين كيلر التي جابهت إعاقات عدة، وفيكتور فرانكل الذي واجه العديد من الصعوبات، إذًا فليس هذا هو السبب أيضًا.

لا، إن مفتاح النجاح ليس أحد هذه الأشياء. فالواقع يشير إلى وجود عامل واحد فقط يفرّق من يتألقون باستمرار عن غيرهم: *فالفرق بين الأشخاص العاديين والأشخاص الناجحين هو إدراكهم ورد فعلهم تجاه الفشل*. فلا شيء آخر له نفس التأثير على قدرات الأشخاص للنجاح وتحقيق ما تصبو إليه أنفسهم.

ما لم تتعلمه أبدًا بالمدرسة

قال لاعب كرة القدم كايل روت، الابن: "لا شك أن هناك عدة طرق لتحقيق الفوز، ولكن يوجد طريق واحد للخسارة، ألا وهو أن تفشل ولا تتخطى هذا الفشل". إن الكيفية

> ***لا شك أن هناك عدة طرق لتحقيق الفوز، ولكن يوجد طريق واحد للخسارة، ألا وهو أن تفشل ولا تتخطى هذا الفشل.***
>
> *-كايل روت، الابن*

التي يرى الناس بها الفشل ويتعاملون معه -هل لديهم القدرة على تجاوزه، والاستمرار في العمل لتحقيق النجاح، أم لا؟- هي التي تؤثر على كافة مظاهر حياتهم. على الرغم من ذلك، فإن هذه القدرة تبدو صعبة المنال؛ فمعظم الناس لا يعرفون من أين يبدءون البحث عنها للحصول عليها.

حتى الأشخاص الإيجابيون عانوا ليتمكنوا من النظر إلى الفشل نظرة إيجابية. على سبيل المثال: مشهور عني أنني شخص إيجابي (كتابي The Winning Attitude لا يزال يُباع لأكثر من خمسة عشر عامًا)، إلا أنني لم أكن دومًا من المقدّرين للفشل، ربما لم أكن مستعدًّا له، وبالتأكيد لم أتعلمه بالمدرسة، وأطفال اليوم كذلك لا يدرسونه بالمدرسة، فبيئة المدرسة -عادة- ترسخ أسوأ المشاعر والتوقعات عن الفشل.

ألقِ نظرة على بعض معتقداتي السابقة عن الفشل، وقارن بينها وبين معتقداتك، وهل هي متماثلة:

١. *كنت أخشى من الفشل*: تماثل تجربة مرت بي بالجامعة وردود فعلي تجاهها ما يواجهه الكثيرون من طلابي. ففي أول يوم دراسي لي بالسنة الأولى بالجامعة دخل الأستاذ محاضرة تاريخ الحضارة، وأعلن بجسارة: "لن ينجح نصفكم في هذه المادة". ماذا كان أول رد فعل لي؟ الخوف! وحتى ذلك الوقت لم أكن رسبت بأي مادة ولم أكن أرغب في الرسوب فجأة، لذلك كان أول سؤال سألته نفسي: *ما الذي يريده الأستاذ؟* لقد أصبح التعليم لعبة أرغب في الفوز فيها.

أتذكر أنني مرةً حفظت ثلاثة وثمانين تاريخًا لأحد اختبارات هذه المادة؛ لأن أستاذي يعتقد أنه بحفظ التواريخ تتمكن من المادة، وبالفعل حصلت على تقدير ممتاز في الاختبار، ولكن بعد ثلاثة أيام نسيت كافة المعلومات المتعلقة بالمادة. لقد نجحت في تجنب الفشل الذي خفت منه، ولكنني لم أستفد شيئًا فعليًا.

٢. *كان لدي فهم خاطئ للفشل*: ما الفشل؟ اعتقدت وأنا طفل أن الفشل هو نسبة مئوية، فأقل من ٦٩٪ يعد فشلاً، وأكثر من ٧٠٪ يعني نجاحًا. ذاك النمط من التفكير

لم يساعدني؛ فالفشل ليس نسبة مئوية ولا اختبارًا، إنه ليس حدثًا محددًا ولكنه عملية مستمرة.

٣. *لم أكن مستعدًّا للفشل*: عندما تخرجت في الجامعة بدرجة البكالوريوس كنت من الخمسة الأوائل على دفعتي، ولم يعنِ ذلك شيئًا. فقد لعبت لعبة الدراسة بنجاح، وقد حفظت الكثير من المعلومات، ولكنني لم أكن مستعدًّا على الإطلاق لمواجهة الحياة. وقد اكتشفت ذلك في أول وظيفة لي، فقد عملت -بجد- في أول عام بوظيفتي بإحدى دور العبادة الصغيرة الريفية، وفعلت كل ما يمكن أن يتوقعه مني الناس، ولأصدقكم القول كنت مهتمًا بحب الناس لي مثلما كنت مهتمًا بمساعدتهم.

في دار العبادة التي عينت بها، كان الناس يصوتون كل عام لتحديد إن كان قائد الدار سيستمر في وظيفته أم لا. وكان القادة السابقون الذين عرفتهم يتفاخرون بالتصويت بالإجماع لهم من رعايا الدار؛ لذا كانت تطلعاتي كبيرة، حيث هيأت نفسي لأول تصويت بالإجماع. ولك أن تتخيل دهشتي عندما تلقيت نتيجة التصويت: كانت ٣١ صوتًا بنعم، و١ بلا، و١ امتنع عن التصويت، حينها تحطمت آمالي.

بعد عودتي للمنزل في تلك الليلة اتصلت بوالدي، الذي كان يعمل في عدة مناصب منها رئيس كلية: "والدي، لا أصدق هذا لقد عملت بجد من أجل هؤلاء الناس، وعملت كل ما أستطيع". كنت على وشك البكاء، ثم أكملت: "لقد صوّت أحدهم بالفعل ضدي وأرادني أن أغادر دار العبادة!، والامتناع عن التصويت مثله مثل التصويت بلا، أيجب علي الرحيل والبحث عن دار أخرى؟".

وقد صدمت حينما سمعت ضحكًا على الجانب الآخر من الهاتف.

"لا يا بني، لا ترحل"، قالها أبي ضاحكًا: "على الأرجح هذا أفضل تصويت ستناله طوال حياتك".

مسار جديد

أدركت في تلك اللحظة أنه كان لدي نظرة غير واقعية للنجاح والفشل. فتجربتي الجامعية قد رسخت لديّ المفاهيم الخاطئة عن الفشل. وأثناء مساعدتي القادة لينموا ويتطوروا على مر السنين، لاحظت أن جميع الناس متشابهون في هذا.

يتدرب الناس على النجاح بينما يجب أن يتدربوا على الفشل. فالفشل أكثر انتشارًا من النجاح، والفقر أكثر انتشارًا من الغنى، وخيبة الأمل أكثر احتمالاً من النجاح".
- جيه. ولاس هاملتون

ذكر جيه. والاس هاملتون في مجلة Leadership: "أن ازدياد نسب الانتحار وإدمان الكحوليات وبعض أنواع الانهيار العصبي دليل على أن الكثير من الناس يتدربون على النجاح، بينما يجب أن يتدربوا على الفشل. فالفشل أكثر انتشارًا من النجاح، والفقر أكثر انتشارًا من الغنى، وخيبة الأمل أكثر احتمالاً من النجاح".

التدرب على الفشل! إنه مفهوم عظيم، وهو الذي دفعني إلى تأليف هذا الكتاب. لديك الآن الفرصة لحضور درس معي لم يكن متاحًا لك أبدًا بالمدرسة. أود أن أساعدك على التدرب على مواجهة الفشل، أريدك أن تتعلم كيف تواجه الفشل بثقة، وتواصل مسيرتك بثبات. ففي واقع الحياة، لا يكون السؤال إن كنت ستواجه مشكلات أم لا، ولكن كيف ستتعامل مع مشكلاتك؟ وهل ستفشل فشلًا بنّاءً أم ستنتكس إلى الوراء؟

تجميل العوائق

حينما أفكر في الأشخاص الذين تمكنوا من مواجهة المشكلات بجسارة، فإن إحدى الشخصيات التي تتبادر إلى ذهني مباشرة هي ماري كاي آش التي أنشأت مؤسسة رائعة. خلال السنوات الأربع أو الخمس الماضية، أتاحت لي العديدُ من الفرص أن تحدث إلى موظفي شركتها لمستحضرات التجميل عن القيادة. في الواقع، لقد لاحظت في كافة محاضراتي التي أقيمها بجميع أنحاء البلاد، وبغض النظر أين تقام، لابد دائمًا من وجود دستة على الأقل من مستشاري شركة ماري كاي بين الحضور.

إنني معجب بماري كاي، فقد تخطت العديد من الصعاب بحياتها المهنية، ولم تدع أبدًا للفشل سبيلًا إلى روحها. كانت أولى خطواتها المهنية بمجال المبيعات المباشرة، وقد حققت نجاحًا باهرًا به، إلا أنها واجهت صعوبة الارتقاء بالنسبة لامرأة في عالم المؤسسات، وخاصة في خمسينيات وستينيات القرن العشرين حتى بعد مرور خمسة وعشرين عامًا من النجاح. تقول كاي:

> لقد شققت طريقي حتى أصبح واحدة من أعضاء مجلس إدارة الشركة التي أعمل بها فقط لأكتشف أنه، وبالرغم من أن قوة المبيعات كلها معتمدة على النساء، فإن مجلس الإدارة كله من الرجال، وكانت آرائي لا قيمة لها، وكنت أسمع دومًا: "ماري كاي.. إنك تفكرين ثانيةً كامرأة!"، شعرت بالرفض في أسوأ صوره؛ لذا قررت التقاعد! [١]

لم يستمر تقاعدها لفترة طويلة، فبعد مرور شهر لم تستطع الاحتمال، وكانت على استعداد للبدء في عملها الخاص. وقررت أنها إذا كانت ستواجه أي عقبات، فستكون هي التي جلبتها لنفسها، وليس أي شخص آخر. واستقرت على إنشاء شركة مستحضرات تجميل تتيح لكل امرأة تعمل بها فرصًا لا محدودة للنجاح. وبدأت بشراء تركيبات أفضل مستحضرات التجميل التي تمكنت من العثور عليها، ووضعت خطة تسويقية، وأعدت العدة لإنشاء شركة كبيرة.

المتاعب

لم يستغرق الأمر طويلًا لتصطدم بأولى العقبات. عندما زارت محاميها لتجهيز الترتيبات القانونية للمؤسسة أهانها وتنبأ بفشلها، قال لها: "ماري كاي لو أردت التخلص من مدخراتك فلماذا لا تلقي بها مباشرة إلى سلة القمامة؟ فذلك أسهل مما تريدين عمله"، كما تحدث معها محاسبها بنفس المنطق.

وبالرغم من محاولاتهم إثناءها عن مخططاتها فقد استمرت فيما تفكر به، ووضعت كافة مدخراتها التي تبلغ ٥٠٠٠ دولار بتجارتها الجديدة، وجعلت زوجها مسئولًا عن الشئون الإدارية، بينما عملت هي -بجدية- في تجهيز المنتجات، وتصميم المغلفات، وكتابة مواد التدريب، وتعيين المستشارين. وقد حققوا نجاحًا هائلًا، لكن قبل شهر من التاريخ المقرر للافتتاح مات زوجها بأزمة قلبية فوق طاولة المطبخ مباشرة.

معظم الناس لا يمكنهم المواصلة بعد موقف كهذا، فسيتقبلون الهزيمة وييأسون، إلا ماري كاي فقد استمرت في العمل. وفي ١٣ سبتمبر ١٩٦٣، تم الافتتاح. والشركة اليوم لديها أكثر من مليار دولار مبيعات سنوية، ويعمل بها ٣٥٠٠ موظفًا، و٥٠٠,٠٠٠ مستشار مبيعات مباشرة، يعملون في ٢٩ سوقًا حول العالم [٢]، كما حصلت ماري كاي تقريبًا على كافة الجوائز التي يحلم بها أي مسئول في مجالها. فعلى الرغم من الظروف المعاكسة والعقبات والمحن فقد كان فشلها بنَّاءً.

السؤال المستحيل

في أثناء نموي، كان أحد الأسئلة التي اعتدت على سماعها من المتحدثين التحفيزيين هو: "لو انعدمت احتمالية الفشل فماذا ستحاول تحقيقه؟"، بدا ذاك السؤال مثيرًا للاهتمام، وقد دفعني إلى التطلع لإمكانات الحياة، إلا أنني أدركت يومًا ما أنه سؤال غير جيد. لماذا؟ لأنه يوجّه تفكير الشخص إلى الطريق الخاطئ، فلا يوجد نجاح من دون إخفاق، فمجرد التفكير بعكس ذلك قد يعطي للآخرين الانطباع الخاطئ. إليكم سؤالًا أفضل: لو تغيرت نظرتك واستجابتك للفشل فما الذي ستسعى لتحقيقه؟

> ***لو تغيرت نظرتك واستجابتك للفشل فما الذي ستسعى لتحقيقه؟***

لا أعرف ما العوائق التي تعترض حياتك في الفترة الحالية، ولكن أيًّا ما تكون هذه العوائق فلا يهم، المهم هو أن حياتك يمكن أن تتغير إذا كانت لديك الرغبة في تغيير نظرتك للفشل. أنت تملك القدرة على تخطي أي مشكلات أو أخطاء، فكل ما عليك فعله هو تعلم ممارسة الفشل البنَّاء، إذا كان لديك الاستعداد لعمل ذلك فلتقلب الصفحة وهيًّا ننطلق!

خطوتك الأولى نحو الفشل البنّاء

اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات

إذا تفحصت الأسلوب الذي يتعامل به أي إنسان ناجح مع التجارب السلبية، ستتمكن من تعلم الكثير من الفشل البناء. اقرأ هاتين القائمتين، واختر منهما ما يصف طريقة تعاملك مع الفشل:

الفشل البنّاء	الفشل الهدّام
• تحمل المسئولية	• إلقاء اللوم على الآخرين
• التعلم من كل خطأ	• تكرار نفس الأخطاء
• إدراك أن الفشل جزء من عملية النجاح	• توقع عدم تكرار الفشل
• الاحتفاظ بنظرة إيجابية للأمور	• توقع الفشل باستمرار
• تحدي الافتراضات القديمة	• الاستسلام للعادات والتقاليد من دون تفكير
• القيام بمخاطرات جديدة	• سيطرة الفشل السابق على تصرفاتك
• الاعتقاد بأن شيئًا ما لم ينجح	• تفكير "أنا فاشل"
• المثابرة	• الاستسلام

فكر بأحد الإخفاقات الحديثة التي تعرضت لها. كيف كانت استجابتك؟ لا يهم كم كانت مشاكلك معقدة، فسر التغلب عليها ليس بتغيير ظروفك ولكن بتغيير نفسك. ذلك الأمر -بحد ذاته- عملية مستقلة تبدأ برغبة في التعلم. إذا وجدت لديك الرغبة في ذلك، فسيمكنك التعامل مع الفشل. بدءًا من هذه اللحظة، التزم بأداء ما يتطلبه الأمر لتجعل فشلك بنّاءً.

خطوات نحو جعل الفشل بنّاء

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

إعادة تعريف
الفشل والنجاح

٢

احصل على تعريف جديد للفشل والنجاح

"الفرق بين العظمة والمستوى المتواضع
يكمن -في الغالب- في نظرة الفرد للخطأ".

-نيلسون بوزويل

في ٦ أغسطس ١٩٩٩، أخفق لاعب في الدوري الممتاز لكرة البيسبول في كرة مهمة في إحدى المباريات في مونتريال، وكانت هذه هي المرة الـ٥١١٣ التي يخفق فيها في حياته المهنية. هذا -لا شك- عدد كبير من الأخطاء!

فهل أصيب اللاعب بالإحباط في تلك الليلة؟ لا، هل شعر بأنه خيب ظن نفسه أو فريقه؟ لا: لأنه في بداية المباراة أحرز نتيجة لم يحقق مثلها سوى ٢١ لاعبًا فقط في تاريخ لعبة البيسبول، فقد تمكن من تحقيق الهدف رقم ٣٠٠٠. هذا اللاعب هو توني جوين لاعب فريق سان دييجو بادريز.

في تلك المباراة، نجح توني في الوصول على القاعدة في أربع مرات من خمس محاولات. ولكن ذلك ليس من عادته، فهو معتاد على *الفشل* في محاولتين من كل ثلاث محاولات. قد تبدو هذه النتائج غير مشجعة ولكن لو كان لديك دراية بلعبة البيسبول لأدركت أن قدرة توني على النجاح مرة كل ثلاث محاولات جعلته أعظم ضارب بين جيله، كما يدرك توني أنه لكي يحقق هذه الإصابات فعليه أن يقع في الكثير من الإخفاقات.

لقد كنت دومًا من مشجعي توني جوين لما يزيد عن عشر سنوات. وحينما كنت أعيش في سان دييجو، كنت دومًا أملك تذاكر موسمية لمباريات فريقه. ورأيته يلعب أولى مبارياته هناك، وتابعت تطوراته المهنية عن كثب، وعندما اقترب من تحقيق الرمية رقم ٣٠٠٠ رغبت في حضور المباراة ومشاهدة نجاحه في تحقيق ذلك العمل البطولي.

في اليوم المتوقع أن يحقق فيه هذا الإنجاز، كنت قد أنهيت إلقاء محاضرة عن القيادة بمؤتمر بشيكاغو، وكان من المفترض أن ألقي محاضرة أخرى بفيلادلفيا في اليوم التالي. فأسرعت في تغيير تذاكر الطائرة ثم اتصلت بزوج ابنتي ستيف، الذي من المفترض أن يحضر معي المؤتمر التالي؛ لأدعوه ليصحبني. واستقل كلانا طائرة للتوجه إلى مونتريال لحضور المباراة.

بما أنني كثير الأسفار، فقد علمت أن الوقت ضيق ولكنني تصورت أن بإمكاننا النجاح، عندما وصلت إلى المطار بدا كل شيء رائعًا، ولكن بعد النزول من الطائرة عَلِقَ ستيف بالجوازات، ومع مرور الوقت تأكدت أننا سنفوت الضربة الأولى لتوني، ومن المؤكد أننا سنصل إلى الاستاد بعد أن يكون قد ضرب ضربته رقم ٣٠٠٠.

كيف تُعرِّف الفشل؟

هل استسلمنا عندما أدركنا أننا سنفوت اللحظة التاريخية لتوني؟ لا، عندما وصلنا إلى الاستاد وعرفنا أننا قد فوتناها فهل استدرنا وعدنا إلى المنزل؟ لا، هل أحسست بالفشل حينما حاولت شراء برنامج المباراة فعرفت أنه نفد من عند البائع؟ لا، لقد كنا سعداء لكوننا جزءًا من الاحتفال، ومثل توني الذي ظل مثابرًا حتى حقق ضربته فقد أخذنا جائزتنا، فبنهاية المباراة وبينما توني يضرب الكرة فإذا بي أتلقفها، وبعدها بعدة أسابيع قابلت توني ووقع لي عليها، فها أنا ذا لدي أحد التذكارات من مباراة الضربة ٣٠٠٠.

> ***أحد أكثر المشكلات المتعلقة بالفشل أن الناس يسرعون في الحكم على مواقف معينة في حياتهم ويعتبرونها فشلًا. وبدلًا من ذلك، عليهم أن ينظروا للصورة الكلية ويحتفظوا بها في أذهانهم.***

أحد أكثر المشكلات المتعلقة بالفشل أن الناس يسرعون في الحكم على مواقف معينة في حياتهم ويعتبرونها فشلًا. وبدلًا من ذلك، عليهم أن ينظروا للصورة الكلية ويحتفظوا بها في أذهانهم. فواحد مثل توني لا يعتبر إخفاقه في ضربة فشلًا بل ينظر له في إطار الصورة الكلية، وإدراكه يؤدي إلى المثابرة، وتلك المثابرة تؤدي إلى الاستمرارية، وتلك الاستمرارية تعطي فرصًا للنجاح.

الفشل ليس ...

إن تغيير مفهومك عن الفشل سيساعدك على المثابرة، وحتمًا سيؤدي إلى تحقيق رغباتك. إذًا كيف تحكم على الفشل؟ دعنا نبدأ بإلقاء نظرة على سبعة أفكار خطأ عن الفشل:

١ . *يعتقد الناس أن الفشل يمكن تجنبه، وهو ليس كذلك*

الجميع يفشلون ويخطئون، وأنت تعرف القول: "الخطأ من سمات البشر والغفران من سمات الله" الذي كتبه ألكسندر بوب منذ أكثر من ٢٥٠ عامًا تلخيصًا لحكمة الرومان السائدة منذ ألفي عام. والأمور لم تتغير الآن عما كانت عليه وقتها: فما دمت بشرًا فسترتكب الأخطاء.

على الأرجح أنك سمعت عن قانون مورفي ومبدأ بيتر. لقد قرأت مؤخرًا موضوعًا بعنوان "قواعد الإنسانية"، وأعتقد أن اللائحة تصف جيدًا حالتنا كبشر:

القاعدة #١: ستتعلم دروسًا.

القاعدة #٢: ليست هناك أخطاء، مجرد دروس.

القاعدة #٣: يتم تكرار الدرس حتى يتم استيعابه.

القاعدة #٤: إن لم تتعلم الدروس السهلة فستزداد صعوبتها (الألم هو أحد الطرق التي يلفت بها الكون انتباهك إليه).

القاعدة #٥: ستدرك أنك تعلمت الدرس حينما تتغير أفعالك.

أترى؟، كان الكاتب نورمان كوزنز على حق حينما قال: "جوهر الإنسان هو عدم الكمال". اعلم أنك سترتكب أخطاء.

٢ . *يعتقد الناس أن الفشل حدث، وهو ليس كذلك*

كبرت وأنا أعتقد أن الفشل يأتي في لحظة ما. وأفضل مثال على ذلك هو الاختبارات. فإذا حصلت على (ض) فهذا يعني أنك راسب، إلا أنني أدرك الآن أن الفشل عملية كاملة. فإذا أخفقت في اختبار، فلا يعني ذلك نهاية المطاف. وتقدير (ض) هنا يعني أنك أهملت العملية المؤدية إلى الاختبار.

في عام ١٩٩٧، ألفت كتابًا بعنوان The Success Journey يلقي الضوء على معنى أن تكون ناجحًا. وفيه قمت بتعريف النجاح على أنه:

تحديد هدفك في الحياة.
النمو للوصول إلى قدراتك الكامنة.
بذر بذور الخير في طريق الآخرين.

يفترض الكتاب أن النجاح ليس مكانًا محددًا تصل إليه في يوم من الأيام، ولكنه رحلة تقوم بها. وتحقيقك للنجاح يعتمد على ما تحققه يومًا بعد يوم؛ أي أن النجاح عملية كاملة.

الفشل كذلك ليس مكانًا محددًا تصل إليه. وكما أن النجاح ليس حدثًا فكذلك الفشل. إنه الأسلوب الذي تتعامل به مع الحياة، فلا يستطيع أحد أن يحكم على نفسه أنه قد فشل إلا عند خروج آخر أنفاسه. وحتى ذلك الوقت فلا زالت العملية مستمرة، والحكم معلق.

٣ . *يعتقد الناس أن الفشل يمكن الحكم عليه بموضوعية، وهو ليس كذلك*

عندما تقع في الخطأ –سواء بإساءة حساب أرقام مهمة، أو تفويت موعد تسليم، أو باتخاذ قرار خاطئ متعلق بأطفالك– فما الذي يحدد أن هذا تصرف خطأ؟، هل تنظر إلى حجم المشكلة الناتجة عنه، أم مبلغ الأموال التي خسرتها؟ هل يحدده كم التوبيخ الذي تتلقاه من رئيسك، أم كم النقد الذي يمطرك به زملاؤك؟ لا، فالفشل لا يحدد بهذه الطريقة. الجواب هو أنك أنت الشخص الوحيد القادر فعلًا على تسمية ما تفعله فشلًا. فالفشل أمر شخصي. فإدراكك ورد فعلك تجاه أخطائك هي الذي يحدد إن كانت أفعالك تعد فشلًا أم لا.

أنت الشخص الوحيد القادر -فعلًا- على تسمية ما تفعله فشلًا.

هل تعلم أن كل أصحاب المشاريع تقريبًا لا ينجحون أبدًا في أول مشاريعهم؟ أو الثاني؟ أو الثالث؟ فطبقًا لبروفيسور ليزا آموس، أستاذة الأعمال بجامعة تولين، فإن أصحاب المشاريع يفشلون في المتوسط ٣,٨ مرات قبل أن يدركوا النجاح في أعمالهم. فهم لا ييأسون عند مجابهة المشكلات والأخطاء والصعاب، لماذا؟ لأنهم لا يعتبرون النكسات فشلًا. فقد أدركوا أن ثلاث خطوات للأمام وخطوتين للخلف *لا تزال* تساوي خطوة للأمام؛ لذلك فهم يتخطون العادي ويصبحون ناجحين.

٤. يعتقد الناس أن الفشل هو العدو، وهو ليس كذلك

يحاول غالبية الناس تجنب الفشل وكأنه الطاعون، فهم يخافون منه. لكن الشدائد مطلوبة لتحقيق النجاح، وهو ما يعبر عنه بقول المدرب ريك بيتينو: "الفشل أمر جيد، فهو كالسماد الذي يغذي الأرض. فكل ما تعلمته عن التدريب كان نتيجة أخطاء ارتكبتها".

إن من يرون الفشل كعدو لهم يصبحون أسرى لمن هزموه. يقول هيربرت بروكناو: "الشخص الذي لا يخطئ أبدًا يتلقى أوامره من شخص يقع في الخطأ". لو لاحظت أي إنسان ناجح فستجده لا يتعامل مع الخطأ وكأنه العدو، وذلك أمر صحيح في أي مجال. يؤكد الموسيقي ألوي ريستاد ذلك بقوة: "حينما نسمح لأنفسنا بالفشل فإننا -في نفس الوقت- نسمح لها بالتفوق".

٥. يعتقد الناس أن الفشل لا رجعة فيه، وهو ليس كذلك

هناك مثل قديم يقال في تكساس: "لا يهم كم تهدر من اللبن مادامت البقرة بخير". بمعنى آخر، فإن الخطأ يمكن الرجوع عنه طالما أنك تحافظ على أن تكون نظرتك للأمور سليمة. يستطيع الناس الذين يفهمون معنى الفشل جيدًا أن يسيطروا عليه.

الأخطاء لا تجعلهم يستسلمون.
والنجاح لا يجعلهم يعتقدون كل شيء قد صار في متناول أيديهم.

إن كل حدث —سواء أكان طيبًا أم سيئًا— هو مجرد خطوة صغيرة في عملية الحياة، أو كما يقول توم بيترز: "لو لم نفعل الأفعال السخيفة لما حدثت الأفعال الذكية".

أصحاب المشاريع يفشلون في المتوسط ٣,٨ مرات قبل أن يدركوا النجاح في أعمالهم.

٦ . *يعتقد الناس أن الفشل وصمة عار، وهو ليس كذلك*

لا تترك الأخطاء آثارًا دائمة لا تمحى. تعجبني وجهة نظر السيناتور الراحل سام أرفين، الابن الذي قال: "الهزيمة مثلها مثل النصر كلاهما مفيد، فهما يحركان الروح لتخرج العظمة منها". تلك هي النظرة التي يجب أن ننظر بها إلى الفشل.

عندما تقع في الأخطاء، فلا تدع هذه الأخطاء تحبطك. لا تسمح لنفسك بالتفكير بها على اعتبارها وصمات عار، بل اجعل كل خطأ خطوة نحو النجاح.

٧ . *يعتقد الناس أن الفشل أمر نهائي، وهو ليس كذلك*

لا تدع أي أمر —حتى لو بدا لك كفشل هائل— يعيقك عن تحقيق النجاح. انظر إلى قصة سيرجيو زيمان الذي كان العقل المفكر وراء منتج الكولا الجديد الذي يعتبره استشاري التسويق روبرت ماكيث أحد أفشل المنتجات في التاريخ[١]. اعتقد زيمان، الذي



قدم بنجاح مشروب دايت كولا، أن شركة كوكاكولا في حاجة إلى التصرف بشجاعة تجاه انخفاض مبيعاتها لصالح منافستها بيبسي على مدار عشرين عامًا. فكان الحل الذي قدمه هو التوقف عن إنتاج المشروب الشعبي الذي يتم إنتاجه لأكثر من مائة عام، وتغيير تركيبته، وتقديمه بشكل الكولا الجديدة، إلا أن تلك الفكرة حققت فشلًا ذريعًا استمر لمدة ٧٩ يومًا عام ١٩٨٥، وكبدت الشركة خسائر حوالي ١٠٠ مليون دولار. فقد كره الناس مشروب الكولا الجديد، وقد تسبب هذا في رحيل زيمان عن الشركة.

ولكن مشكلات زيمان مع المشروب الجديد لم تثبط من عزيمته. فبعدها بسنوات حينما سُئل هل كانت تلك المغامرة خطأ أجاب: "لا، بشكل قاطع".

فشل؟ "لا".

أهي كبوة، عثرة، إخفاق؟، أجاب: "إنها كلمة أخرى بينهما، فلو قلتم أنها استراتيجية لم تنجح، فسأقول: نعم، بالتأكيد لم تنجح، ولكن النتيجة النهائية كانت إيجابية". في النهاية جعلت عودة كوكاكولا الأصلية الشركة أكثر قوة.

أكد روبرت جوزيتا الرئيس التنفيذي السابق لشركة كوكاكولا تقدير زيمان، حيث أعاد تعيين زيمان بشركة كوكاكولا عام ١٩٩٣، قال جوزيتا: "احكموا على النتائج، فنحن نتقاضى أجورًا لتحقيق نتائج، وليس لنكون على صواب". [٢]

السر يكمن في نظرتك للأمور

إذا كنت تميل إلى التركيز على النقيضين النجاح والفشل، والتركيز على أحداث معينة في حياتك، فحاول أن تضع الأمور في منظورها الصحيح. عندها ستتفق مع الحكيم القديم الذي قال: "تعلمت أن أظل راضيًا مهما حدث"[٣]. وذلك القول يخبرنا بالكثير، لأن هذا الحكيم قد تعرض لغرق سفينته، وللضرب بالسوط، والقذف بالحجارة، والسجن، ورغم كل ذلك تمكن من الاحتفاظ برؤيته الصحيحة للأمور؛ بسبب إيمانه، فقد أدرك أنه طالما يفعل ما يجب عليه فعله، فلا يعنيه ما يطلقه الناس عليه؛ سواء قالوا: ناجح أم فاشل.

إن حياة كل منا مليئة بالأخطاء والتجارب السلبية، لكن اعلم أن:

الغلطات تصبح أخطاء،
حينما نُسيء فهمها والتصرف حيالها.
والأخطاء تصبح فشلًا،
حينما نستجيب لها بشكل غير صحيح وعلى نحو مستمر.

إن من يجعلون فشلهم بنَّاءً يتمكنون من النظر إلى أخطائهم أو خبراتهم السلبية على أنها جزء من نظام الحياة؛ للتعلم منها، ومن ثم الاستمرار في التقدم، إنهم يثابرون لتحقيق هدفهم في الحياة.

الغلطات تصبح أخطاء، حينما نُسيء فهمها والتصرف حيالها. والأخطاء تصبح فشلًا، حينما نستجيب لها بشكل غير صحيح وعلى نحو مستمر.

ذات مرة علق واشنطن إرفينج قائلًا: "أصحاب العقول العظيمة لهم أهداف، أما الآخرون فلديهم أماني فقط. أصحاب العقول الصغيرة يسهل هزيمتهم بالمصائب، أما أصحاب العقول العظيمة فيسمون فوقها".

إن الحقيقة المُرة هي أن كل السبل نحو النجاح لابد أن تمر بأرض الفشل. لقد بزغت هذه الأرض بقوة لتفصل بين كل إنسان لديه حلم ومحاولة تحقيق هذا الحلم، أما الخبر السار فهو أن كل إنسان بإمكانه تخطي حاجز الفشل. ذلك ما توصل إليه الكاتب روب بارسونز حينما قال: "الغد ملك لمن فشل اليوم".

يعتقد العديد من الناس أن العملية يفترض أن تكون سهلة، هذا ما لاحظه المخترع الأمريكي غزير الإنتاج توماس إديسون على توقعات البشر، وهذه كانت استجابته لهذه الملاحظة:

> الفشل في الحقيقة هو مسألة غرور. فالناس لا يعملون بجدية؛ لأن غرورهم يهيئ لهم أنهم سينجحون بدون بذل أي مجهود. ومعظمهم يعتقدون أنهم سيستيقظون يومًا ما ليجدوا أنفسهم وقد أصبحوا أثرياء. والواقع أنهم محقون في نصف الأمر فقط، وهو أنهم سيستيقظون يومًا ما.

كل منَّا عليه أن يختار. هل ستقضي حياتك نائمًا هربًا من الفشل؟ أم هل ستستيقظ لتدرك: *أن الفشل ببساطة هو الثمن الذي ندفعه لتحقيق النجاح*. إذا تعلمنا

أن نتقبل هذا التعريف الجديد للفشل، فسنصبح أحرارًا ويمكننا البدء في التقدم للأمام، ونجعل فشلنا بنّاء.

الخطو للأمام في أعقاب الفواجع

ذات مرة على العشاء، سمعت قصة رائعة عن الثمن الذي دفعه أحدهم لتحقيق النجاح. بدأ الأمر حينما رتبت لقاء لصديقين. في العام الماضي، كنت ألقي حديثًا في شركة Auntie Anne's Pretzels، وتحدثت مع آن بيلر مؤسِّسة الشركة. وبينما كنا نتحدث ذكرت أن أحد الشخصيات التي تقدرها هو تروت كاثي مؤسِّس سلسلة مطاعم Chick-fil-A.

فسألتها: "أتودين مقابلته؟".

فأجابت آن -بقليل من الدهشة: "أتعرفه؟".

أجبتها: "بالتأكيد، عندما انتقلت شركتي -مجموعة إنجوي- إلى أتلانتا في ١٩٩٧، احتضننا تروت وابنه دان كاثي. إنهما صديقان رائعان. سأرتب عشاءً يجمعنا كلنا".

فورًا، حددت موعدًا وبعدها بفترة وجيزة كنت أنا وزوجتي مارجريت نستضيف تروت كاثي وآن بيلر ودان وروندا كاثي على العشاء. لقد أمضينا وقتًا ممتعًا. ودُهشت لصراحة آن ودان (رئيس شركة Chick-fil-A العالمية) في تبادل المعلومات حول شركاتهما.

كنت سعيدًا؛ لأنني رأيت أنهما مستمتعان بعلاقتهما، لكن كان تركيزي في تلك الأمسية على قصة تروت كاثي، وهو يروي بدايته في عالم المطاعم، وكيف أنشأ سلسلة مطاعم Chick-fil-A.

كيف بدأ الأمر؟

إن وصف تروت لأنشطة طفولته أكد لي أنه رجل أعمال بالفطرة. فبالصف الثاني الابتدائي، اكتشف أن بإمكانه شراء نصف دستة من علب الكولا بربع دولار، ومن ثم

بيعها بخمس سنتات للحبة، وبهذا يحقق ربحًا قدره ٢٠٪. ولم يمر وقت طويل حتى بدأ يشتري المرطبات بالكرتون ويبردها؛ ليزيد من عائداته وأرباحه. وعندما يدخل الشتاء وتبدأ مبيعات المرطبات تتراجع، كان يبيع المجلات. وفي عمر الحادية عشرة، بدأ بمساعدة جاره في توزيع الجرائد. وفي الثانية عشرة، أصبح يوزعها بمفرده.

ومثل الكثيرين من الشباب في تلك الفترة، ذهب تروت إلى الجيش. وعندما انتهت خدمته في عام ١٩٤٥، كان مستعدًا لمواصلة البحث عن فرصة. اجتذبه مشروع المطعم، وكان حلمه العمل مع "بن" وهو أحد إخوته. وبعد دراسة المشروع قليلًا وتجميع بعض المال بصعوبة، اختاروا الموقع وبنوا المطعم وافتتحوه باسم مشويات دوارف (دوارف هاوس لاحقًا)، في هيبفيل، جورجيا، بالجانب الجنوبي من أتلانتا. كان المطعم مفتوحًا أربعًا وعشرين ساعة ستة أيام بالأسبوع. وعلى الرغم من أنه احتاج قدرًا هائلًا من العمل إلا أنه كان مربحًا منذ الأسبوع الأول. لكن لم يمر وقت طويل قبل أن يواجه تروت أول إخفاق من عدة إخفاقات مهمة.

خسائر مأساوية

الخسارة الأولى حدثت مبكرًا بعد ثلاث سنوات فقط من افتتاح المطعم، حيث تحطمت طائرة خاصة صغيرة تقل شقيقي تروت وهي في طريقها إلى تشتانوجا، تنيسي. وكلاهما قضى نحبه في الحادث. إن خسارة شريك العمل أمر قاس، وخسارة شقيقين أمر مروع. كان تروت محطمًا، لكن بمجرد تخطيه الصدمة النفسية واصل العمل بمفرده. بعد مرور عام سدد لإيونيس -أرملة أخيه بن- حصتها في المطعم. وبعدها بعام افتتح مطعمًا ثانيًا.

في ذلك الوقت، سارت الأمور بشكل جيد، لكن ذات ليلة استيقظ تروت على مكالمة هاتفية تخبره بوجود حريق بموقع مطعمه الثاني، فأسرع فورًا إلى هناك ليرى ما يمكن فعله. لكن عند وصوله اكتشف أن الحريق قد دمر المكان تمامًا. ذلك وحده كان سيئًا، أما الأسوأ فكان عدم وجود تأمين على المكان.

وفي غضون أسابيع قليلة، واجه تروت نكسة أخرى منهكة. فقد اكتشف وجود زوائد بالقولون تحتاج إلى عملية لإزالتها. لا يوجد توقيت أسوأ من ذلك. فبدلًا من إعادة بناء مطعمه، توجه لإجراء عملية جراحية. وقد تحولت العملية الجراحية إلى عمليتين،

ومما زاد من استيائه أنه كان ممنوعًا من الحركة لعدة شهور. تلك المدة مرت كأنها الدهر بالنسبة لرجل أعمال نشيط مثله.

تحويل حبات الليمون إلى عصير.. وشطائر الدجاج

ما الذي يمكن لرجل أعمال نشيط أن يعمله وهو ممنوع من التحرك من فراشه لشهور؟ بالنسبة لتروت كاثي، كان ما فعله رائعًا، فقد ابتكر فكرة تساوى مليون دولار. إن الفترة التي أمضاها تروت متعطلاً ألهمته أن يجرب أسلوبًا جديدًا. لقد أحب الدجاج دومًا، وكان جزءًا مهمًّا من أطعمة مطعمه. فلبعض الوقت قدم المطعم بلائحته صدر الدجاج المخلي. وتساءل تروت *ماذا سيحدث لو تبَّلت صدر الدجاج بالبهارات اللازمة وحمرته جيدًا ووضعته داخل سندوتش من الخبز؟* أصبحت الإجابة عن هذا السؤال هي ساندوتش Chick-fil-A الشهير، وبداية واحدة من أكبر سلاسل المطاعم الخاصة في العالم.

واليوم، يرجع الفضل إلى تروت كاثي في اختراع سندوتش الدجاج بصناعة الأغذية السريعة. تدير شركة Chick-fil-A أكثر من تسعمائة مطعم بأنحاء البلاد، وتمتلك مقرًا مساحته ٢٠٠,٠٠٠ قدم مربع على ٧٣ فدانًا جنوب أتلانتا. وأصبحت الشركة تساوى مليار دولار في عام ٢٠٠٠، وهي واحدة من أكثر الشركات نجاحًا في عالم المطاعم؛ حيث تبيع الملايين من سندوتشات الدجاج، وعددًا لا يُحصى من جالونات عصير الليمون الشهير الطازج. ولا تزال الشركة تنمو. لم يكن لهذه الشركة أن تتطور لو لم يعاني تروت كاثي هذه الخسائر، ويحتفظ بتوجهه الذهني ليكتشف أن القليل من التجارب السلبية لا تصنع فشلاً.

> ***العديد من الفاشلين في الحياة هم أناس لم يدركوا كم كانوا قريبين من النجاح حين استسلموا.***
>
> *–توماس إديسون*

قال توماس إديسون: "العديد من الفاشلين في الحياة هم أناس لم يدركوا كم كانوا قريبين من النجاح حينما استسلموا". لو استطعت تغيير الطريقة التي تنظر بها إلى الفشل، فستكتسب القوة لمواصلة سباق الحياة. احصل على تعريف جديد *للفشل*، واعتبر أنه الثمن الذي تدفعه من أجل النجاح. إن استطعت ذلك فأنت تضع نفسك بموقع أفضل لتجعل فشلك بنَّاء.

خطوتك الثانية نحو الفشل البنّاء

تعلم تعريفًا جديدًا للفشل

كيف تساعد نفسك على تعلم تعريف جديد للفشل وتطوير مفهوم مختلف عن الفشل والنجاح؟ بارتكاب الأخطاء. يشجّع تشاك براون من شركة Idea Connection Systems المتدربين على التفكير بأسلوب مختلف من خلال استخدام حصص للخطأ. فهو يعطي كل طالب حصة من ثلاثين خطأ ليستخدمها في كل جلسة تدريب. وماذا لو أنهى طالب الثلاثين كلها؟ سيتسلم ثلاثين غيرها. ونتيجة لذلك، يشعر الطلاب بالاسترخاء ويبدءون في النظر إلى الأخطاء نظرة جديدة ثم يبدءون في التعلم.

عندما تشرع في مشروعك الكبير أو مهمتك التالية، أعط نفسك نسبة معقولة من الخطأ. كم غلطة تتوقع أن تحقق؟ عشرين؟ خمسين؟ تسعين؟ أعط نفسك حصة وحاول أن تصل إليها قبل نهاية المهمة. تذكر أن الأخطاء لا تُعرِّف الفشل، إنها -ببساطة- ثمن الإنجاز في رحلة تحقيق النجاح.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣

هل إذا تعرضت للفشل تكون فاشلاً؟

الفشل ليس سيئًا طالما لم يؤثر على القلب.
والنجاح لا بأس به طالما لم يدر الرأس.

-جرانتلاند رايس

منذ سنوات في أحد المقابلات، سأل ديفيد برينكلي كاتبة عمود النصائح آن لاندرز عن السؤال الأكثر تكرارًا من القراء وكانت إجابتها: "ما عيبي؟".

إن إجابة لاندرز تكشف الكثير عن النفس الإنسانية، فالعديد من الناس تتنازعهم مشاعر الفشل، والأكثر تدميرًا أن تكون لديهم شكوك في أنفسهم، وتتركز تلك الشكوك في سؤال واحد: هل أنا فاشل؟ وهذه مشكلة لأنني أعتقد أنه -تقريبًا- يستحيل على أي إنسان أن يعتقد أنه فاشل، ثم يتمكن في نفس الوقت من جعل فشله بنّاء.

يبدو أن كاتبي أعمدة النصائح (مثل آن لاندرز) والكتاب الساخرين يدركون أن احتفاظ الفرد بانطباع جيد عن نفسه أمر مهم للتغلب على المحن والأخطاء. كان للراحلة إيرما بومبيك -التي استمرت في كتابة عمود أسبوعي ساخر واسع الانتشار حتى قبل أسابيع من وفاتها عام ١٩٩٦- مفهوم صارم عن معنى أن يكون المرء مثابرًا ويحول فشله إلى فشل بنّاء من دون أن يعتبره أمرًا مرتبطًا به شخصيًا.

من ناسخة في جريدة
إلى فتاة غلاف لمجلة *التايمز*

كان طريق إيرما بومبيك مليئًا بالصعاب، بدءًا من مهنتها في الصحافة. فقد انجذبت إلى مجال الصحافة مبكرًا في حياتها. كانت أولى وظائفها ناسخة بجريدة دايتون جورنال هيرالد حينما كانت مراهقة. لكن حينما دخلت الكلية بجامعة أوهايو نصحها المرشد الطلابي بأن "تنسى موضوع الكتابة"، لكنها رفضت. وبعدها انتقلت إلى جامعة دايتون. وفي عام ١٩٤٩، حصلت على الدرجة الجامعية في اللغة الانجليزية، وبعدها بفترة وجيزة بدأت العمل ككاتبة بصفحة المرأة وعمود التعازي.

انتقلت الكوارث هذا العام إلى حياتها الشخصية. فعندما تزوجت كانت إحدى رغباتها الدفينة أن تصبح أمًّا، ولكن -للأسف- أخبرها أطباؤها أنها غير قادرة على إنجاب أطفال. فهل استسلمت واعتبرت نفسها فاشلة؟ كلا، لقد فكرت هي وزوجها في إمكانية التبني، ومن ثم تبنوا طفلة.

والمفاجأة أنه بعد عامين، حملت إيرما ولكن ذلك تسبب لها في مشكلات أكثر. فعلى مدار أربعة أعوام تعرضت للحمل أربع مرات ولكن عاش لها طفلان فقط.

وفي عام ١٩٦٤، تمكنت إيرما من إقناع رئيس تحرير جريدة صغيرة مجاورة -وهي كيترينج أوكوود تايمز- أن يدعها تكتب عمودًا ساخرًا أسبوعيًّا. وعلى الرغم من المبلغ الضئيل الذي تقاضته ثمنًا للمقالة -وهو ثلاثة دولارات- إلا أنها استمرت في الكتابة. وذلك فتح لها بابًا، ففي العام التالي عُرضت عليها فرصة كتابة عمود ثلاث مرات بالأسبوع بعملها السابق؛ جريدة دايتون جورنال هيرالد. وبحلول عام ١٩٦٧، انتشر عمودها بأكثر من تسعمائة صحيفة.

ولقرابة أكثر من ثلاثين عامًا، كتبت إيرما عمودها الساخر. وخلال ذلك الوقت طبعت خمسة عشر كتابًا، واشتهرت كواحدة ضمن أكثر خمس وعشرين سيدة تأثيرًا بأمريكا، وظهرت مرارًا في البرنامج التلفزيوني صباح الخير يا أمريكا، كما ظهرت صورتها على غلاف مجلة التايمز. وحصلت على العديد من جوائز التكريم (مثل وسام شرف من الجمعية الأمريكية للسرطان)، كما حصلت على خمس عشرة درجة شرفية.

أكثر من حصتها من المشكلات

لكن في تلك الفترة أيضًا، تعرضت إيرما للعديد من المتاعب الهائلة، مثل سرطان الثدي واستئصاله والفشل الكُلوي، ولم تخجل من أن يشاركها الآخرون نظرتها لتجارب حياتها:

> حينما أتحدث في حفلات التخرج بالكليات، أخبر الجميع أنني هنا أحدثكم وأنتم تستمعون لي، ليس بسبب نجاحاتي ولكن بسبب إخفاقاتي، ثم أواصل الحديث لأذكر كافة الإخفاقات: تسجيل كوميدي لم يبع منه سوى نسختين ببيروت... مجموعة حلقات قصيرة لم تستمر سوى فترة وجيزة... لقاءات لتوقيع كتبي لم تجتذب سوى شخصين: أحدهما يسأل عن مكان دورة المياه والآخر أراد شراء المكتب الذي أجلس عليه.
>
> ما يجب أن تقوله لنفسك هو: "أنا لست فاشلًا، لقد أخفقت في أداء الأمر وحسب"، فهناك فرق كبير... فعلى المستوى الشخصي والمهني كان الطريق صعبًا. فقد تحملت وفاة أطفالي الرضع، وفقد والدي، وأصبت بالسرطان، وقلقت على أبنائي. إن السر يكمن في كيفية تفهمك وتطويعك لهذه الأمور... وهذا ما أكتسب منه رزقي.[1]

قل لنفسك: "أنا لست فاشلًا، لقد أخفقت في أداء الأمر وحسب"، هناك فرق كبير.

حافظت إيما بوجهة النظر تلك على واقعيتها، (تحب أن تطلق على نفسها الأم المتفرغة، وكاتبة التعازي السابقة). وقد دفعها كل ذلك إلى الاستمرار في الكتابة، رغمًا عن الإخفاقات والألم والعمليات الجراحية والغسيل الكُلوي اليومي، حتى وفاتها في عمر التاسعة والستين.

كل عبقري كان يمكن أن يصبح "فاشلا"

إن كل إنسان ناجح هو شخص تعرض للفشل، إلا أنه لم يعتبر نفسه فاشلًا. على سبيل المثال، فولفجانج موتسارت، أحد عباقرة مؤلفي الموسيقى، قال له الإمبراطور فيرديناند: إن أوبراه *زواج فيجارو* "شديدة الصخب، وبها نوتات موسيقية أكثر مما ينبغي". والفنان فينسنت فان جوخ الذي تحقق لوحاته الآن أسعارًا قياسية بالمزادات،

باع لوحة واحدة فقط أثناء حياته. وتوماس إديسون المخترع غزير الاختراعات بالتاريخ كان متعثرًا دراسيًا بطفولته. وألبرت أينشتين أعظم مفكري عصرنا أخبره مدرس من ميونخ أنه: "لن يحقق الكثير".

كل الناجحين العظام كانت لديهم عدة أسباب للاعتقاد أنهم فاشلون ورغم ذلك فقد ثابروا.

أعتقد أنه يمكنني أن أقول -بلا تردد- إن كل الناجحين العظام كانت لديهم عدة أسباب للاعتقاد أنهم فاشلون ورغم ذلك فقد ثابروا، ووقفوا في وجه المحن والرفض والإخفاقات، وآمنوا بقدراتهم، ورفضوا اعتبار أنفسهم فاشلين.

الفشل البنَّاء ليس تقديرًا زائفًا للذات

في العشرين عامًا الأخيرة، لاحظ المعلمون بالولايات المتحدة انهيار معدلات اختبارات الطلاب وانخفاض رغبتهم في التعلم، فحاولوا إيجاد حلول لعكس هذه الاتجاهات. إحدى النظريات الشائعة تذكر أن أفضل طريقة لتحسين قدرات الأطفال هي الارتقاء بتقدير الذات. وعندما لاحظ المعلمون أن الطلاب الناجحين يمتلكون الثقة وضعوا نظرياتهم على أساس أنه ببناء تقدير الذات فستتبعه -ببساطة- الكفاءة، إلا أن هذا الاتجاه انعكس بالسلب عليهم. فقد اكتشف الباحثون أن إعلاء "الأنا" عند الأطفال له تأثيرات سلبية عديدة منها: عدم الاكتراث بالتميز، وعدم القدرة على تخطي المحن، والعدوانية تجاه من ينتقدونهم.[٢]

أنا أقدّر الإشادة بالآخرين وخاصة الأطفال. وفي الواقع، أعتقد أن الناس يسعون دائمًا لأن يرتقوا إلى مستوى ظنك بهم. ولكنني أعتقد أيضًا أن إشادتك يجب أن تكون مبنية على حقيقة، فلا يجب أن تختلق أشياء لطيفة لتقولها عن الآخرين. إليكم الأسلوب الذي أتبعه لتشجيع الآخرين:

قدّر الناس.
امدح الجهد المبذول.
كافئ الأداء الجيد.

أنا أستخدم هذا الأسلوب مع الجميع. وأنا حتى أستخدم شكلًا منه مع نفسي. فعندما أعمل لا أعطي نفسي مكافأة إلا حين ينتهي العمل. وحينما أبدأ مهمة أو مشروعًا فإنني أبذل قصارى جهدي. فبغض النظر عن النتائج، سيكون ضميري مرتاحًا. ليس عندي مشكلات في النوم ليلًا، ولا يهم إذا أخطأت أو كم عدد الأخطاء، فأنا لا أجعل ذلك يقلل من قيمتي كإنسان. وكما يقول المثل: "ليس هناك من البشر من لا يخطئ".

إنك مثل العديد من الأشخاص الذين قد يجدون صعوبة في الحفاظ على تفكير إيجابي، ومنع أنفسهم من التفكير باعتبارهم فاشلين. لكن اعلم هذا: من الممكن تكوين توجه ذهني إيجابي عن نفسك؛ بغض النظر عن الظروف المحيطة بك أو عن تاريخك.

تحتاج سبع قدرات لتجعل الفشل بنَّاء

إليكم سبع قدرات يتمتع بها الناجحون تمكنهم من الفشل بدون أخذ الأمر بصورة شخصية والاستمرار في التقدم:

١ . *يرفض الناجحون الرفض*

يقول الكاتب جيمس آلان: "إن المرء فعليًا هو ما يفكر به، وشخصيته عبارة عن مجمل أفكاره". لهذا من المهم أن تتأكد أن تفكيرك يسير في الاتجاه الصحيح.

إن الأشخاص الذين لا يستسلمون يستمرون في المحاولة لأنهم لا يربطون قيمتهم الشخصية بأدائهم. وعوضًا عن ذلك، لديهم صورة ذاتية ذات أساس داخلي. فبدلًا من قول: "أنا فاشل" يقول: "لم أنجح هذه المرة" أو "لقد أخطأت".

يعتقد عالم النفس مارتن سليجمان أننا عندما نخطئ فنحن أمام خيارين: بإمكاننا جعل فشلنا داخليًا أو خارجيًا، "فمن يلومون أنفسهم عند التعرض للفشل ... يعتقدون أنهم بلا قيمة وبلا موهبة وغير محبوبين، أما من يلومون الأحداث الخارجية فإنهم لا يفقدون تقديرهم لذواتهم حينما تقع الأحداث السيئة"[٢]. لكي تحافظ على منظورك الصحيح للأمور، تحمل مسئولية أفعالك، ولكن لا تحمل نفسك نتيجة الفشل".

٢ . يرى الناجحون أن الفشل أمر مؤقت

> **عندما يفشل الناجحون فهم يعتبرون الفشل حدثًا مؤقتًا؛ وليس وباءً يستمر طول العمر.**

إن من يحمِّلون أنفسهم نتيجة الفشل يرون المشكلة وكأنها حفرة وهم عالقون بداخلها، بينما الناجحون يعتبرون أي عائق شيئًا مؤقتًا. على سبيل المثال، انظر إلى قضية الرئيس الأمريكي هاري ترومان. ففي عام ١٩٢٢، كان في الثامنة والثلاثين من العمر مدينًا وعاطلًا عن العمل. وفي عام ١٩٤٥، كان أقوى زعماء العالم الحر ويشغل أعلى وظيفة في العالم. لو كان اعتبر الفشل أمرًا دائمًا لاستمر عالقًا، ولتوقف عن المحاولة والإيمان بقدراته.

٣ . يرى الناجحون الفشل كحدث مؤقت

تحدث مرة المؤلف ليو بسكاجليا عن إعجابه بخبيرة الطبخ جوليا تشايلد: "يعجبني توجهها الذهني، فهي تقول: "الليلة سنصنع الحلويات المنتفخة! وتبدأ بالخفق والضرب وإسقاط الأشياء على الأرض ... وتقوم بكل هذه التصرفات الإنسانية الرائعة ثم تأخذ الحلوى وتدخلها الفرن وتتحدث معك لبعض الوقت، وأخيرًا تقول: إنها الآن جاهزة!، لكن عندما تفتح الفرن تجد الحلوى قد هبطت وأصبحت مثل الفطائر المحلاة، فهل تتوتر أو تجهش بالبكاء؟ كلا! إنها تبتسم وتقول: حسنًا، إنك لن تنجح في كل مرة، بالهناء!".

عندما يفشل الناجحون فهم يعتبرون الفشل حدثًا مؤقتًا وليس وباءً يستمر طول العمر. كما أنه ليس أمرًا شخصيًا. إن أردت النجاح فلا تدع أي حادثة منفردة تصبغ نظرتك لنفسك.

٤ . يحتفظ الناجحون بتوقعات واقعية

كلما عظم الهدف الذي تريد تحقيقه، عظم الاستعداد الذهني المطلوب لتخطى العقبات والمثابرة على المدى الطويل. إذا كان ما تريده هو مجرد تمشية في الحي الذي تسكنه، فمن الطبيعي أن تتوقع القليل من المشكلات، بل ربما لا تتوقع أي مشكلات على الإطلاق، ولكن الأمر لن يكون كذلك إذا نويت تسلق جبل إيفرست.

فالأمر سيحتاج إلى الوقت والمجهود والقدرة على تخطي الصعاب، ويجب عليك أن تستقبل كل يوم بقدر معقول من التوقعات، وألا تتأثر مشاعرك إذا لم تسر الأمور على أكمل وجه.

يوضح هذه النقطة ما حدث في يوم افتتاح مباريات البيسبول عام ١٩٥٤. كانت المباراة بين فريقي ميلاوكي برايفز وسينسيناتي ريدز، واستعان الفريقان كلاهما بلاعبين جديدين للعب لأول مرة معهما بالدوري. أحرز اللاعب الجديد لفريق الريدز أربع رميات مضاعفة، وساعد فريقه على الفوز بنتيجة ٩-٨، أما لاعب البريفز الجديد فقد حقق صفر من ٥. لاعب الريدز كان جيم جرينجراس، وهو اسم ربما لم تسمعه من قبل. أما اللاعب الآخر الذي لم يحرز أي إصابة في تلك المباراة فقد صار لاعبًا شهيرًا، وهو هانك آرون، اللاعب الذي أصبح أفضل ضارب في تاريخ لعبة البيسبول.

لو كانت توقعات آرون عن أول مباراة له غير واقعية، فمن يدرى؟ ربما تخلى عن ممارسة البيسبول. بالتأكيد لم يكن سعيدًا بأدائه ذلك اليوم، ولكنه لم يعتبر نفسه فاشلاً. لقد اجتهد لفترة طويلة ولم يكن على استعداد للاستسلام بسهولة.

٥. يركز الناجحون على نقاط القوة

أسلوب آخر يتبعه الناجحون كي لا يهزمهم الفشل هو التركيز على نقاط قوتهم. سُئل بوب بترا الرئيس السابق لفريق نيو جيرسي ديفلز للهوكي عما يخلق ناجحًا، فأجاب: "ما يميز الناجحين عن الفاشلين هو أن الناجحين يركزون دائمًا على ما يمكنهم فعله وليس ما لا يستطيعون فعله. فإذا كان اللاعب راميًا ماهرًا ولكنه ليس بمتزلج عظيم، فنطلب منه دومًا أن يركز على الرمية، الرمية، الرمية، وليس أبدًا على من يتزلج أفضل منه، فالفكرة هي أن تتذكر نجاحاتك".

لو كان الضعف أمرًا يخص شخصيتك، فالأمر يحتاج إلى اهتمام أكبر، وعليك أن تركز عليه حتى تدعمه، ولكن خلاف ذلك فإن أفضل طريقة لجعل الفشل بنّاء هي تطوير وتعظيم نقاط القوة لديك.

٦. ينَوع الناجحون مناهجهم في الإنجاز

في كتابه The Psychology of Achievement، كتب بريان تراسي عن أربعة مليونيرات حققوا ثروتهم في عمر الخمسة والثلاثين. كانوا يعملون في المتوسط قرابة

سبعة عشر عملًا قبل أن يجدوا العمل الذي ارتفع بهم إلى القمة. واستمروا يحاولون ويغيرون حتى وجدوا ما يناسبهم.

إن الناجحين مستعدون لتغيير أسلوبهم في التعامل مع المشكلات، وهذا أمر مهم في كل ناحية من نواحي الحياة وليس فقط في مجال العمل. على سبيل المثال، لو كنت مشجعًا للأنشطة الرياضية فبلا شك أنك استمتعت بمشاهدة لاعبي ألعاب القوى وهم يتنافسون في الوثب العالي. إنني دومًا أنبهر بالارتفاعات التي يحققها الرجال والنساء في هذه الرياضة. الأمر المثير حقًا هو أنه في الستينيات من القرن العشرين، حدثت بهذه الرياضة تغيرات فنية كبيرة سمحت للرياضيين بكسر الأرقام القياسية السابقة، ودفعت بهم نحو مستويات جديدة.

كان المسئول عن هذا التغيير هو ديك فوسبري. فبينما استخدم الرياضيون السابقون طريقة المباعدة ما بين الأرجل للقفز عاليًا ووجههم متجه إلى الحاجز، مقدمين ساقًا وذراعًا واحدًا، طوَّر فوسبري طريقة فنية جديدة، حيث يقفز برأسه أولًا وظهره مواجه للحاجز. أطلق على هذه الطريقة قفزة فوسبري.

كان ابتكار أسلوب جديد للوثب شيئًا، وجعل الآخرين يتقبلونه شيئًا آخر. علق فوسبري على ذلك قائلًا: "قيل لي كثيرًا إنني لن أنجح في هذا، وإنني لن أصبح قادرًا على المنافسة، وإن الأسلوب -ببساطة- لن ينجح، كل ما كنت أفعله هو أن أهز أكتافي وأقول: سنرى".

وبالفعل رأى الناس. فقد فاز فوسبري بالميدالية الذهبية بأولمبياد المكسيك عام ١٩٦٨، وحطم الرقم الأوليمبي السابق وسجل رقمًا عالميًّا جديدًا. ومنذ ذلك الوقت يستخدم جميع القافزين العالميين أسلوبه في الوثب. لقد غيَّر فوسبري من أسلوبه في التعامل مع الوثب العالي كي يحقق أهدافه، ولم يسمح لتعليقات الآخرين بإشعاره بالفشل.

٧. الناجحون يرتدون للخلف

جميع الناجحين لديهم القدرة على الارتداد للخلف بعد ارتكاب الخطأ أو الإخفاق أو الفشل. يقول عالم النفس سيمون كاروثرز: "الحياة سلسلة من النتائج. إذا كانت النتيجة ما تريده، فهذا أمر عظيم، وعليك أن تفكر ما الأمر الصحيح الذي فعلته.

وإذا كانت النتيجة على غير ما تريد، فهذا أمر عظيم أيضًا، وعليك أن تفكر ما الخطأ الذي ارتكبته حتى لا تفعله ثانية"[4]. هذا هو سر الارتداد.

يتمكن الناجحون من التحرك للأمام مهما يحدث. وهم يستطيعون هذا لأنهم يدركون أن التعرض للفشل لا يجعلهم فاشلين. لا تأخذ الفشل على محمل شخصي، فتلك هي الطريقة التي تبعدك عنه.

من رفض أن يكون فاشلا

واحدة من أكثر القصص التي سمعتها في حياتي عمن رفض أن يأخذ الفشل على محمل شخصي، هي قصة دانيل "رودي" رويتجر، الصبي الذي أراد بشدة أن يلعب الكرة بمدرسة نوتردام. ربما تكون شاهدت الفيلم المقتبس من قصة حياته Rudy. لقد كان فيلمًا جيدًا، لكن القصة الحقيقية أكثر روعة وإقناعًا.

رودي هو أكبر إخوته الأربعة عشر الذين ينتمون لعائلة من الطبقة العاملة، وقد عشق الرياضة وهو صبي واعتقد أنها قد تكون مخرجه من مدينته جولييت بولاية إلينوي. في المدرسة الثانوية أسلم أمره تمامًا لكرة القدم، ولكن روحه كانت أعظم بكثير من إمكاناته البدنية. كان بطيئًا ووزنه ١٩٠ رطلًا وطوله ٥ أقدام و٦ بوصات؛ لذا لم يكن بناؤه الجسماني ملائمًا للعبة.

حلم رودي

بدأ حلمه وهو صغير حيث أراد أن ينضم إلى مدرسة نوتردام ليلعب بها كرة القدم. لكن رودي واجه مشكلة أخرى، درجاته الدراسية كانت أقل من بنيته الجسمانية. كان يمزح ويقول: "لقد تخرجت الثالث على صفي، ليس من القمة ولكن من القاع". لقد كان تقديره مقبولاً، وتخرج في الثانوية بمتوسط درجات ١,٧٧.

في الأعوام التالية، بدَّل رودي اهتمامه من شيء إلى الآخر. فحاول الالتحاق بكلية للصغار لفصل دراسي واحد، ولكنه رسب في كل المواد. انتقل للعمل بمصنع الكهرباء المحلي بجوليت، وهي الوظيفة التي اعتبرها بلا مستقبل على الإطلاق. ثم تطوع سنتين بالبحرية، وهو الأمر الذي شكل له تغييرًا جذريًّا في حياته. فهناك اكتشف أنه ليس غبيًّا، وأن بإمكانه تحمل المسئولية.

عقب انتهاء خدمته العسكرية، عاد إلى جوليت، وعمل ثانية بمصنع الكهرباء. كان أكثر إصرارًا على الالتحاق بمدرسة نوتردام رغمًا عن انتقادات أسرته وأصدقائه وزملائه. كان متأكدًا أنه ليس بفاشل، وأنه سيجد طريقة للذهاب إلى ساوث بند.

اتخاذ خطوة

إذا كنت قد شاهدت الفيلم، فأنت تعرف أن رودي نجح في النهاية. فقد استقال من عمله وانتقل إلى ساوث بند، ونجح في الالتحاق بكلية هولي كروس وهي كلية محلية منتسبة إلى الجامعة، ودرس بالكلية لعامين، وحصل على ٤ في المتوسط بكل فصل دراسي قبل أن تقبله مدرسة نوتردام. التحق بمدرسة أحلامه في سن السادسة والعشرين، أي بعد ثمان سنوات من التخرج في الثانوية.

وبعد سنتين من التأهيل الرياضي، بدأ مسيرة الكرة، وانضم للفريق كلاعب صف ثان لمساعدة اللاعبين الأساسيين على البقاء بمستوًى عال، إلا أن رودي بذل أقصى طاقته، وبعد عام أصبح على رأس مجموعته. وفي عامه الأخير اجتهد مرة أخرى، وفي المباراة النهائية بموسمه الأخير حقق رودي حلمه في أن يلعب الكرة.

فرصة رودي الأخيرة

في الفيلم، يدخل رودي المباراة لشوط واحد فقط بنهايتها، ويسيطر على خط الوسط، إلا أن ذلك ليس ما حدث بالضبط.

يحكي رودي قائلًا: "في الحياة الواقعية، تسنت لي فرصتان للسيطرة على خط الوسط. في الأولى لم أصل في الوقت المناسب، كنت شديد التوتر ولم أنفذ اللعبة جيدًا. فأخفقت". لكن مرة أخرى لم يدع رودي إخفاقه يشعره بالفشل، فقد كان مصرًّا على أن يجعل فشله بنَّاء.

أوضح قائلًا: "علمت أن هذه قد تكون الفرصة الوحيدة التي سأحصل عليها، عندما التقطوا الكرة لم أكن قلقًا من الإخفاق، فقد فعلت ذلك بالفعل وأنا أعرف لماذا أخفقت. بهذا يمكنك محو الخوف. استمر في التعلم حتى تزداد ثقة لتؤدي بإتقان يتعين عليك ذلك... وعندما التقطوا الكرة للمرة الأخيرة طبقت الحركات التي تدربت عليها بذهني على اللاعب الواقف بجواري، وسيطرت على وسط الملعب".

بسعادة غامرة، حمله الفريق خارج الملعب احتفالاً. يقول رودي: إنها المرة الوحيدة التي يحدث ذلك للاعب في تاريخ مدرسة نوتردام للكرة.

اليوم يعمل رودي كمتحدث تحفيزي، وصدق أو لا تصدق كان هو القوة الدافعة لإنتاج فيلم رودي. بالطبع لم يكن الأمر هيناً، لقد انتظر ست سنوات ليتحقق ذلك (أقل بعامين من المدة التي انتظرها ليلتحق بنوتردام!)

قال له العاملون بهوليوود: "لست بول هورننج أو جو مونتانا"، ووافقهم رودي. وأوضح قائلاً: "إنهم مميزون، بينما يوجد الملايين مثلي".[٥]

ذلك هو الأمر الرائع في قصة رودي، فهو لا يمتلك المهارة الرياضية مثل مايكل جوردان، ولا هو عبقري مثل موتسارت وفان جوخ وإديسون وأينشتين. إنه شخص عادي مثلي ومثلك، والسبب الوحيد الذي جعله ناجحًا هو رفضه أن يجعل الفشل يتمكن من روحه. لقد تعلم أنه -بغض النظر عن عدد مرات فشلك، فإن هذا لن يجعلك فاشلاً.

خطوتك الثالثة نحو الفشل البنّاء

تخلص من كلمة "أنت" من الفشل

لو كنت تفكر بنفسك كفاشل، فبإمكانك التخلص من هذا النمط السلبي من التفكير. تطلع إلى مرحلة ما في حياتك تعثرت فيها بشكل متكرر، واعمل الآتي:

- *راجع توقعاتك لهذه المرحلة*. اكتبها. هل هي واقعية؟ هل تتوقع أن تؤدي كل شيء بكمال؟ هل تتوقع النجاح من أول محاولة؟ كم خطأ تتوقع أن ترتكبه قبل أن تنجح؟ عدِّل توقعاتك.
- *أوجد طرقًا جديدة لتنفيذ أعمالك*. فكّر على الأقل في عشرين طريقة جديدة ثم حاول تطبيق نصفها على الأقل.
- *ركز على نقاط قوتك*. كيف تستخدم أفضل مهاراتك ونقاط القوة لديك لزيادة مجهودك؟

- *التزم بالارتداد بعد الفشل.* بغض النظر عن عدد مرات فشلك، استجمع شتات نفسك وواصل التقدم.

لا تنتظر حتى تشعر بالإيجابية لتتحرك؛ بل شق أنت الطريق للتفكير بإيجابية. هذه هي السبيل الوحيدة لتكوين نظرة إيجابية عن نفسك.

خطوات نحو جعل الفشل بنّاءً

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤

أنت أكبر من أن تبكي، لكن الضحك يؤلم بشدة

الخوف يحوّل ما تخاف منه إلى حقيقة..

-فيكتور فرانكل

سمع الجميع تقريبًا عن الأخوين رايت، ميكانيكيّ الدراجات ورائدي أول رحلة طيران بأوائل القرن العشرين. إن الظروف المحيطة بالرحلة الأولى لأورفيل وويلبر رايت في ١٧ ديسمبر ١٩٠٣ ستكون قصة شيقة (إنها بالتأكيد قصة توضح كيفية جعل الفشل بنّاءً). لكن ما قد لا تعرفه هو أنه قبل ذلك اليوم كان الأخوان رايت مغمورين وبلا تعليم جامعي، ولم يكونوا روادًا في مجال الطيران. لم يكونوا أبدًا معروفين في مجال الطيران، وكان شخص آخر هو المتوقع منه إطلاق أول طائرة بالجو.

كان اسمه د. صامويل بي. لانجلي، أستاذ رياضيات وفلك سابق، وفي ذات الوقت مدير معهد سميثونيان. كان لانجلي مفكرًا ومثقفًا وعالمًا ومخترعًا، كما ألّف العديد من الأعمال الهامة عن الديناميكية الهوائية، وكانت له رؤية لتمكين الإنسان من الطيران. في الواقع، منذ منتصف حتى أواخر تسعينيات القرن التاسع عشر، كان قد أجرى عدة تجارب مكثفة بنماذج طائرات كبيرة بدون طيار، وحقق درجة عالية من النجاح.

توفرت له كل متطلبات النجاح

في عام ١٨٩٨، تقدم لانجلي إلى وزارة الحرب الأمريكية لتمويل تصميم وبناء طائرة لتحمل فردًا في الجو. وأعطته الوزارة مبلغ ٥٠،٠٠٠ دولار، وهو مبلغ ضخم في ذلك الوقت. شرع لانجلي في العمل على الفور، وبحلول عام ١٩٠١ كان قد اختبر بنجاح طائرة تُدار بالجازولين، ولا تحمل أفرادًا. كانت الطائرة الأولى في التاريخ. وعندما استعان بتشارلز مانلي المهندس الذي ابتكر محركًا جديدًا خفيفاً معتمدًا على تصميمات ستيفن بُلزار، بدا نجاحه أكيدًا.

وفى ٨ أكتوبر ١٩٠٣، توقع لانجلي أن يجني ثمار سنوات عمله. وبينما الصحفيون والفضوليون يراقبونه، خطا تشارلز مانلي بخطوات كبيرة عبر سطح مركب معدل، وتسلق إلى داخل مقعد القائد لطائرة تدعى "الطائر الكبير". كانت الطائرة كبيرة الحجم وبها محرك، وتم وضعها فوق منجنيق شُيد وصُمم خصيصًا ليطلق الطائر الكبير برحلته في الهواء. لكن عندما حاولوا الإطلاق علق جزء من الطائر الكبير وسقط بالماء على عمق ١٦ قدمًا وعلى بعد ٥٠ ياردة من القارب.

تعرض لانجلي للانتقاد بلا رحمة. كمثال اقرأ هذا التقرير المكتوب في النيويورك تايمز:

> لم تكن المهزلة الساخرة التي حلت بمحاولة لانجلي للطيران بآلته الطائرة مفاجئة. فالآلة الطائرة التي ستطير بالفعل ستنشأ نتيجة الجهود المستمرة والمشتركة بين علماء الرياضيات والميكانيكا في خلال مليون إلى عشرة مليون سنة... لا شك أن المشكلة لها جاذبية تجتذب المهتمين بها، ولكن بالنسبة للإنسان العادي يبدو أن المجهود الذي بُذل فيها كان من الممكن توظيفه في أمر أكثر نفعًا.[١]

في مواجهة الفشل

في البداية، لم يدع لانجلي هذا الفشل يحبطه، ولم يسمح للنقد أن يثنيه عن عزمه. فبعد ثمانية أسابيع، وفي بداية ديسمبر، كان هو ومانلي على استعداد لإجراء محاولة الطيران مرة أخرى، حيث قاما بالعديد من التعديلات على الطائر الكبير. ومرة أخرى تسلق مانلي داخل قمرة القيادة من على سطح المركب، وهو مستعد ليصنع تاريخًا. لكن كما

حدث من قبل، وقعت الكارثة. انقطع الكابل الداعم للأجنحة بمجرد انطلاق الطائرة، وعلقت مرة أخرى بطريق الإقلاع، وسقطت بالنهر رأسًا على عقب. كاد مانلي أن يموت بسبب ذلك.

مرة أخرى، كان النقد لا يرحم. فقد أُطلق على الطائر الكبير اسم "حماقة لانجلي"، وتم اتهام لانجلي نفسه بإهدار المال العام. علّقت النيويورك تايمز قائلة: "نتمنى ألا يضع البروفسور لانجلي عظمته الكبيرة كعالم في خطر أكثر من ذلك بالاستمرار في إهدار وقته وأموال الدولة بتجارب طيران جديدة"[٢]. ولم يفعل.

قال لانجلي فيما بعد: "لقد أنجزت الجزء المتعلق بتخصصي من العمل، وهو توضيح التطبيق العملي للطيران الآلي، أما المرحلة القادمة وهي التطوير التجاري والعملي للفكرة، فمن المحتمل أن يحتاج العالم إلى آخرين لهذه المرحلة". بمعنى آخر لقد استسلم لانجلي، كان مهزومًا ومحطمًا حينما ترك عمل عشرات السنين في الطيران من دون أن يشاهد واحدة من طائراته وهي تطير بنجاح. بعده بأيام نجح أورفيل وويلبر رايت -غير المتعلمين والمغمورين واللذين لم يحصلا على تمويل- في الطيران بطائرتهم "فلاير ١" فوق الكثبان الرملية بمدينة كيتي هوك بنورث كارولينا.

وجهتا نظر

يقول المؤلف جيه. آي. باكر: "إن لحظة الانتصار الواعية تجعل المرء يشعر كأن لا شيء يهم بعد ذلك. ولحظة الكارثة المحققة تجعل المرء يشعر وكأن هذه نهاية كل شيء. لكن كلا الشعورين غير واقعيين؛ لأن كلا الحدثين ليسا في الواقع كما يشعر بهما الناس".

لم يكتف الأخوان رايت بنجاحهما. فإلحاح الإنجاز في ذلك اليوم في ديسمبر ١٩٠٣ لم يشعرهما أنهما قد وصلا لغايتهما. استمرا في التجريب والعمل، وبالنهاية اعترف الناس بنجاحهم. وفي المقابل سمح لانجلي للحظة فشله أن توقفه عن الاستمرار، فهجر تجاربه. وبعدها بسنتين عانى من سكتة دماغية، وتوفي بعدها بعام. واليوم بينما يعرف الجميع حتى الصغار بالمدارس الأخوين رايت، فان لانجلي لا يُذكر له إلا القليل تقريبًا من محاولات الطيران الفاشلة.

حين يصيب الفشل روحك

إن ما حدث بحياة صامويل لانجلي يحدث بحياة الكثيرين من البشر الآن. فهم يسمحون للفشل أن يأخذ أفضل ما بأرواحهم، ويمنعهم من تحقيق أحلامهم.

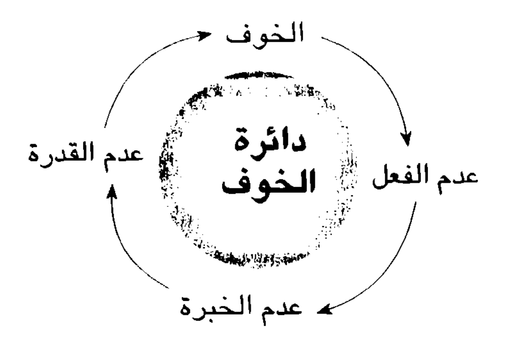
> ***الخطوة الأولى لعلاج الفشل هي أن تتعلم ألا تأخذه على محمل شخصي.***

فلنواجه الأمر. إن الفشل يمكن أن يكون مؤلمًا جدًّا، أحيانًا جسديًّا والأكثر شيوعًا معنويًّا. فمشاهدة جزء من حلمك ينهار أمر شديد الإيلام. ولو بدأ الآخرون في السخرية من ألمك فسيزداد الأمر سوءًا. والخطوة الأولى لعلاج الفشل هي أن تتعلم ألا تأخذه على محمل شخصي، والتأكد من أنك تعرف أن إخفاقك لا يجعلك فاشلًا. لكن الأمر يتطلب ما هو أكثر من ذلك. فالألم الذي يسببه الفشل يؤدي بالعديد من الناس إلى الخوف من الفشل. فيصبحون مثل الشخص الذي يقول: "أنا أكبر من أن أبكي، لكن الضحك يؤلم بشدة ". حينها يعلق الكثير من الناس بدائرة الخوف، ولو تغلب عليك الخوف، فتقريبًا يستحيل أن تجعل فشلك بنَّاء.

دائرة لا ترغب في التواجد بها

تأمل ما يحدث عادةً لمن يعجز عن التغلب على الخوف من الفشل، ويُحبس داخل دائرة الخوف.

إن الخبرات السلبية تجعل الإنسان يطوّر خوفًا من الفشل يجبره على البدء في دائرة الخوف. على سبيل المثال، لنفرض أن أحدهم جرب الفشل وهو صغير حينما حاول بيع الحلوى على المنازل ليجمع أموالًا لمدرسته. فيما بعد حين يصل لمرحلة البلوغ



ويتعرض لموقف مشابه سيداهمه الخوف. وسواء كان مندوب مبيعات عن طريق الهاتف أو عن طريق زيارة العملاء بالبيوت، فإن خبرة الفشل في الطفولة قد تولد الخوف لديه. والخوف من الرفض يخلق تقاعسًا عن العمل. وبما أن الشخص لا يعمل فلن يكتسب أي خبرة شخصية بذلك الموقف، وهي التي تعتبر السر لتعلم اجتياز العوائق المستقبلية. ونقص الخبرة يؤدي إلى عدم قدرة على التصرف بالمواقف المشابهة، وبالتالي يزيد ذلك من الخوف. وكلما استمر عدم التعامل مع الخوف، صعبت مهمة الفرد في كسر دائرته.

الخوف من الفشل يمنع التقدم للأمام

التقاعس عن العمل الذي ينتج حينما يعلق الناس بدائرة الخوف يأخذ عدة أشكال. إليك الأشكال الثلاثة الأكثر انتشارًا التي لاحظتها:

١. الشلل

بالنسبة لبعض الناس، يؤدي الخوف من الفشل إلى الشلل التام. فهم يمتنعون عن محاولة فعل أي أمر قد يؤدى إلى الفشل. وقد أدلى الرئيس هاري ترومان بدلوه قائلًا: "إن أسوأ خطر نواجهه هو خطر أن تتسبب المخاوف والشكوك في إصابتنا بالشلل. إن هذا الخطر يتعرض له البعيدون عن الإيمان وفاقدو الأمل، ويتسبب فيه ناشرو السخرية وعدم الثقة؛ لمنعنا من رؤية الفرصة العظيمة لعمل الخير للإنسانية كافة". إن من يشلهم الخوف يستسلمون ويفقدون أي أمل في التقدم للأمام.

٢. التسويف

يحتفظ آخرون بالأمل في التقدم ولكنهم لا يفعلون شيئًا. قال أحد الناس إن التسويف هو السماد الذي يساعد على نمو المصاعب. وقد عبّر فيكتور كيام عن ذلك بقوة، حيث أسماه "القاتل الطبيعي للفرصة".

إن المماطلة والتسويف تسرق وقت الشخص وإنتاجيته وقدراته. وكما قال الرئيس جون كينيدي: "هناك مخاطر وتكاليف لأي سلسلة من الأفعال، ولكنها أقل بكثير من المخاطر طويلة الأمد والتكلفة للتقاعس المريح عن العمل". إن المماطلة ثمن غالٍ تدفعه للخوف من الفشل.

٣. *انعدام الهدف*

أكد توم بيترز، المؤلف المشارك لكتاب "البحث عن الامتياز (من منشورات مكتبة جرير)، على أنه لا يوجد شيء لا طائل منه أكثر من أن يأتي أحدهم في نهاية يومه مهنئًا نفسه قائلًا: "حسنًا لقد أنهيت اليوم من دون أن أفسد الأمر". ومع ذلك، فهذا ما يفعله الكثير من الخائفين من الفشل. فبدلًا من السعي وراء أهداف قيّمة، فإنهم يكتفون بالسعي لتجنب ارتكاب الأخطاء. وفى خضم هذا التحول يفقدون أي إحساس بوجود هدف لديهم ربما امتلكوه ذات مرة.

ومع ازدياد تعقد ارتباط الخوف من الفشل والتقاعس عن العمل الناتج عنه، تظهر على الشخص بداخل دائرة الخوف أعراض جانبية سلبية إضافية:

- *رثاء الذات*: يشعر المرء بالأسى على حاله. وبمرور الوقت يقلل من مسئوليته عن تقاعسه عن العمل ويعتبر نفسه ضحية.
- *اختلاق الأعذار*: من الممكن أن يسقط الشخص العديد من المرات، لكنه لن يصبح فاشلًا حتى يُلقي باللائمة على غيره. في الواقع، إن من يرتكب خطأ ثم يقدم عذرًا له فإنه يضيف خطأ ثانيًا لخطئه الأول. لكي يخرج الفرد من دائرة الخوف عليه أن يتحمل مسئولية سلبيته وتقاعسه عن العمل.
- *سوء استخدام الطاقة*: الخوف الدائم يشتت العقل ويفقد الإنسان تركيزه، فلو كان يتحرك بعدة اتجاهات في وقت واحد، فلن يصل إلى نتيجة. الأمر أشبه بالضغط على بدال البنزين في السيارة بينما ناقل الحركة في الوضع المحايد. فالبنزين يحترق ولكن السيارة لا تتحرك.
- *اليأس*: لو سمح الإنسان للخوف والسلبية أن يأخذا مداهما، فسوف يقضيان على أي أمل لديه. وقد وصف الشاعر هنري وادزروث لونجفيلو هذا الموقف بهذه الطريقة: "إن غروب أمل كبير مثل غروب الشمس، يذهب بضياء ونور حياتنا".

كسر دائرة الخوف

من يرغبون في الخروج من دائرة الخوف يمضون وقتهم وهم يشعرون بالذنب لعدم قدرتهم على التغيير. لكن أحد الأسباب التي تجعلهم عالقين في دائرة الخوف هو تركيزهم طاقتهم على الجزء الخطأ من الدائرة. فبما أنهم يعرفون أن الخوف هو ما

يدير الدائرة، فهم يتصورون أن عليهم القضاء عليه للخروج منها. بالرغم من ذلك معظم الناس غير قادرين على فعل هذا. لا يمكنك تجنب الخوف، فلا توجد عصا سحرية تذهب به بعيدًا. كما لا يسعك انتظار الحافز الذي يحركك. فلكي تهزم الخوف عليك أن تشعر به، وتقوم بالفعل المطلوب على أية حال.

منذ عدة سنوات وبينما كنت أجلس بحجرة الانتظار بعيادة طبيبي، وقع نظري على عدة فقرات بإحدى المجلات الطبية، والتي تصف القتال من أجل الحركة والتصرف:

إننا نسمعها تقريبًا كل يوم: يا حسرتاه، يا حسرتاه، يا حسرتاه.

لا أتمكن من تحفيز ودفع نفسي كي... (أفقد الوزن، أقيس السكر بالدم، إلخ). ونسمع حسرات مساوية من معالجي السكر الذين لا يتمكنون من إقناع مرضاهم باتباع الأساليب الصحيحة والمناسبة لحالة السكر ولصحتهم.

لدينا أخبار لك. إن الدافع للفعل لن يضربك مثل البرق، وهو ليس بأمر يمكن للآخرين (مثل الممرضة أو الطبيب أو أحد أفراد العائلة) إرغامك عليه. إن فكرة الحافز أو الدافع برمتها فخ. فلتنْسَ أمر التحفيز. فقط اعمل. تدرب، افقد الوزن، قس مستوى سكرك بالدم، أو أي شيء آخر، اعمل من دون دافع أو حافز ثم احزر ماذا سيحدث. بعد أن تبدأ في العمل، حينها سيأتيك الدافع ويسهل عليك الاستمرار في أداء العمل.

إن التحفيز يُشبه الحب والسعادة. إنه منتج ثانوي. فحينما تنشغل بفعل شيء، يبدأ في التسلل ويطلق حماستك من دون أن تشعر.

وكما يقول عالم النفس جيروم برونر من جامعة هارفارد: "احتمال أن يؤدي العمل إلى الشعور أكبر من احتمال أن يؤدي الشعور إلى العمل". إذًا فلتعمل! فما تعرف أن عليك فعله، فلتفعله.

تحرك، اكسب الإيقاع، أخطئ، لا تتوقف

أكد الكاتب المسرحي جورج برنارد شو: "إن الحياة التي تمضي بارتكاب الأخطاء ليست فقط أشرف، بل إنها أنفع من حياة تمضي بفعل لا شيء". لكي تتغلب على الخوف

وتكسر الدائرة، عليك أن تدرك أنك ستمضي معظم حياتك ترتكب الأخطاء. والخبر السيئ أنه لو ظللت خاملًا لفترة طويلة فإن البداية ستكون صعبة، أما الخبر السار فهو أنه بمجرد أن تبدأ في التحرك يصبح الأمر سهلًا.

إذا تمكنت من العمل واستمررت في الوقوع في الخطأ، فستكتسب الخبرة (لذلك قال الرئيس ثيودور روزفلت: "من لا يخطئ لا يتقدم"). وستأتي تلك الخبرة في النهاية بالكفاءة، وستقل الأخطاء، والنتيجة أن يصبح الخوف أقل تقييدًا لك. لكن عملية كسر الدائرة كلها تبدأ بالعمل. يجب أن تعمل لتجلب لنفسك الشعور الإيجابي، لا أن تنتظر حتى تهبط عليك المشاعر الإيجابية لتدفعك للأمام.

> ***احتمال أن يؤدي العمل إلى الشعور أكبر من احتمال أن يؤدي الشعور إلى العمل.***
>
> –جيروم برونر

تعبر عن هذه الفكرة جيدًا حكاية رمزية أفريقية:

> في كل صباح بأفريقيا، يستيقظ غزال يعرف أنه يجب أن يجري أسرع من أسرع أسد وإلا سيقتل. وفي كل صباح، يستيقظ أسد يعرف أنه يجب أن يسبق أبطأ غزال وإلا مات من الجوع.
>
> وسواء أكنت أسدًا أم غزالًا: فعند شروق الشمس يجب أن تجري.

لو كنت دائمًا تجد صعوبة في جعل فشلك بنَّاء، إذًا عليك التحرك. لا يهم ما الذي دفعك للتوقف أو ما مدة توقفك. فالطريقة الوحيدة لكسر الدائرة هي مواجهة خوفك واتخاذ إجراء مهما بدا لك صغيرًا أو تافهًا.

حتى الأفضل يعلقون أحيانًا

العديد من غير الناجحين يعلقون في دائرة الخوف. لكن نفس الشيء يحدث مع أصحاب الإنجازات العالية في بعض الأحيان. على سبيل المثال، حينما تنظر إلى حياة المؤلف الموسيقي جورج فريدريك هاندل، فسترى شخصًا ناجحًا وجد نفسه في هوة عليه حتمًا الخروج منها.

كان هاندل معجزة موسيقية. فعلى الرغم من أن والده أراد له دراسة القانون إلا أنه تحول إلى الموسيقى في سن مبكرة. وفي عمر السابعة عشر تولى عزف الأورغن ببلدته، وبعدها بعام أصبح عازف الكمان والهارب بأوبرا القيصر بهامبورج. وفي عمر الحادي والعشرين، صار عازف بيانو موهوبًا. وعندما تحول للتأليف اكتسب شهرة سريعة، وعُين قائد أوركسترا أمير هانوفر (والذي أصبح فيما بعد الملك جورج الأول ملك انجلترا). وعندما انتقل إلى إنجلترا ازدادت شعبيته. وعند بلوغه الأربعين كان ذا شهرة عالمية.

انعكاس الحظ

على الرغم من موهبة وشهرة هاندل، فإنه واجه العديد من الصعاب. فقد كانت المنافسة شديدة بينه وبين منافسيه الإنجليز. كان الجمهور متقلبًا وأحيانًا لا يحضر حفلاته. وكان دومًا ضحية للتغيرات السياسية بعصره. ووجد نفسه عدة مرات بلا مال وعلى وشك الإفلاس. كان من الصعب تحمل ألم الرفض والفشل خاصة بعد نجاحه السابق.

ثم تعقدت مشاكله باعتلال صحته. فقد تعرض لأزمة صحية أدت إلى ضعف ذراعه الأيمن مما أدى إلى فقد الحركة بأربع أصابع بيده اليمنى. وعلى الرغم من شفائه إلا أنه بقي قانطًا. وفي عام ١٧٤١، قرر هاندل أنه حان الوقت للاعتزال على الرغم من أنه كان فقط في السادسة والخمسين. كان محبطًا وبائسًا ومثقلًا بالديون. وكان متأكدًا من أنه سينتهي به الأمر إلى السجن بسبب الديون. وفي ٨ أبريل، قدم ما اعتبره حفل الوداع. لقد استسلم وهو خائب الأمل وغارق في الرثاء على حاله.

الإلهام للتقدم للأمام

لكن في أغسطس من نفس العام، حدث شيء لا يصدق. زار صديق ثري يدعى تشارلز جيننج هاندل، وأعطاه نصًا أوبراليًا رائعًا. افتتن هاندل بالنص بما يكفي لكي يعيده إلى العمل. فبدأ في التأليف، وعلى الفور بدأت بوابات الإلهام تفتح على مصراعيها له. لقد كسر دائرة سلبيته، واستمر في الكتابة لمدة ٢١ يومًا تقريبًا بدون توقف، ثم أمضى

يومين آخرين في التوزيع الموسيقي الأوركسترالي. وفي خلال أربعة وعشرين يومًا أكمل المخطوط المكون من ٢٦٠ صفحة.

اليوم، تعتبر هذه المقطوعة لهاندل تحفة فنية، وتتويجًا لأعماله الموسيقية. في الواقع يقول السير نيومان فلور -أحد كاتبي سيرة هاندل- عن تأليف هذه المقطوعة: "إذا أخذنا بعين الاعتبار ضخامة العمل، والوقت القصير الذي كُتب به فسيبقى -وربما للأبد- أعظم عمل فني في تاريخ التأليف الموسيقي"[٢].

حينما يتعلق الأمر بالتغلب على الألم النفسي للفشل، فالحقيقة لا يهم كيف كان تاريخك الشخصي، سواء جيد أم سيئ. ما يهم فقط هو أن تواجه خوفك وتستمر في التحرك. افعل ذلك، وبهذا تعطي نفسك الفرصة ليكون فشلك بنّاء.

خطوتك الرابعة نحو الفشل البنّاء

افعل شيئًا وقلل من خوفك

ما هو أكثر شيء تخاف منه الآن، وهو حتمي لتحقيق نجاحك؟ اكتبه هنا:

السبيل الوحيدة للاستمرار هو مواجهة ذلك الخوف، واتخاذ إجراء، اكتب جميع مخاوفك المتعلقة بهذا النشاط:

افحص القائمة التي كتبتها، وتقبل حقيقة أنك خائف. قرر ما هي الخطوة الأولى التي يجب أن تتخذها لتبدأ في تحقيق هذا الهدف. لا يهم إن كانت كبيرة أم

صغيرة، فقط اخطُها. إن أخفقت بها كرر المحاولة، واستمر في المحاولة حتى تنجح في هذه الخطوة الأولى ثم فكر في الخطوة الثانية.

تذكر، أنه يستحيل تقريبًا أن تدفعك مشاعرك للعمل، بل يجب عليك أن تعمل لكي يثير العمل مشاعرك الإيجابية. السبيل الوحيدة للتغلب على الخوف هو أن تفعل شيئًا.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥

ابحث عن المخرج
من الطريق السريع للفشل

في اللحظة التي يخطر على بالك سؤال، تخيل نفسك وأنت تمسك به وتتخلص منه. في تلك اللحظة، تكون قد اتخذت قرارك. وهكذا تتعلم أن تسلك المسار الذي تراه صحيحًا. وهكذا تتعلم أن تصبح شخصًا صاحب قرار، لا شخصًا مترددًا ومذبذبًا. ومن ثم تبني شخصيتك.

-إتش. فان أندرسون

كتب أساتذة الأعمال جاري هامل وسي. كيه. براهالد عن تجربة أجريت على مجموعة من القرود. إنها قصة رائعة عن الفشل.

وُضع أربعة قرود في غرفة يوجد بمنتصفها عمود طويل، يتدلى منه حفنة من الموز. تسلق قرد جائع العمود ليأتي بشيء يأكله، لكن بمجرد اقترابه لينتزع موزة سقط عليه كم من الماء البارد. نزل القرد عن العمود وهو يئن، وتخلى عن محاولته لإطعام نفسه. قام كل واحد من القردة بمحاولة مشابهة، وانتهى أمر كل منهم بأنه قد ابتل بالماء البارد. وبعد عدة محاولات استسلموا أخيرًا.

قام الباحثون بعد ذلك بإبعاد أحد القردة عن الغرفة وإدخال آخر جديد مكانه. وعندما بدأ الوافد الجديد في تسلق العمود أخذ القرود الثلاثة يجذبونه للأسفل نحو الأرض. وبعد أن حاول تسلق العمود عدة مرات، والآخرون ما زالوا يجذبونه للأسفل، استسلم أخيرًا ولم يحاول أبدًا تسلق العمود مرة أخرى.

استبدل الباحثون القرود الأصلية الواحد تلو الآخر، وفي كل مرة يأتي قرد جديد للغرفة، كانت القرود الأخرى تجذبه للأسفل قبل أن يستطيع الوصول إلى الموز. وبمرور الوقت امتلأت الغرفة بقرود لم يتعرض أي منها لرش الماء البارد، ولم يكن أحد منهم يتسلق العمود، لكن لم يعرف أي منهم لماذا؟[1]

لا تسمح للفشل بأن يحولك إلى قرد

للأسف، من يعتادون على الفشل يكونون شديدي الشبه بهذه القرود. إنهم يرتكبون نفس الأخطاء مرارًا وتكرارًا إلا أنهم لا يعرفون بالتحديد لماذا؟ وبالتالي فهم لا يخرجون مما أسميه "الطريق السريعة للفشل"، حيث يصدق المثل القديم القائل: "إن فعلت ما تفعله في العادة، فستحصل على النتيجة المعتادة".

> ***إن فعلت ما تفعله في العادة، فستحصل على النتيجة المعتادة.***

فلنواجه الأمر! إن البشر معرضون للمشكلات، وأي شخص مصر على الاعتقاد بأن الفشل هو قدره سيواجه صعوبة كبيرة في الخروج من الطريق السريعة للفشل. فإذا شعرت أنك تتصرف مثل أحد القرود في التجربة السابقة، بمعنى أنك لا تستطيع تحقيق ما تريده، لكنك لا تعرف لماذا؟ فألقِ نظرة على النمط الذي يقع به عديد من الأشخاص المعرضين للفشل وتعرف على الحل الأكيد له.

يبدأ الأمر كله بخطأ بسيط

إن ما يؤدى بالناس إلى دخول الطريق السريعة للفشل يكون في الغالب خطأ شائعًا أو إخفاقًا. ولا يعتقد البعض ممن يبقون بالطريق السريعة للفشل أنه خطؤهم، مثلهم مثل السائقين الذين كتبوا التوضيح التالي لحوادث السيارات التي تعرضوا لها:

- "عند وصولي للتقاطع ظهر سياج من الشجيرات أمامي فأعاق رؤيتي".
- "ظهرت سيارة خفية من العدم فاصطدمت بسيارتي واختفت".
- "كان عمود الهاتف يقترب مني بسرعة، كنت أحاول تفاديه ولكنه اصطدم بمقدمة سيارتي".

- "السبب غير المباشر لهذا الحادث هو رجل ضئيل في سيارة صغيرة، وله فم كبير".
- "أقود سيارتي منذ أربعة أعوام عندما غلبني النعاس وحصل الحادث".
- "كنت في طريقي لعيادة الطبيب حينما وقع الحادث".
- "كي أتجنب الاصطدام بمؤخرة السيارة التي أمامي، اصطدمت بأحد السائرين".
- "كنت عائدًا للمنزل واندفعت إلى الطريق الخطأ لأصطدم بشجرة لا أعرفها".
- "كنت فقط أجاري السيارات السائرة خلفي".
- "لم يكن السائرون بالطريق يعرفون بأي اتجاه يسيرون، فصدمتهم".
- "كان الرجل بجميع أنحاء الطريق، واضطررت للانحراف عدة مرات قبل الاصطدام به".
- "ابتعدت بجانب الطريق، ونظرت إلى حماتي، واتجهت صوب السد".

يرتكب العديد من الناس -بالطريق السريعة للفشل- الأخطاء، لكن يرفضون الاعتراف بها، ويعتبرون كل عائق أو زلة خطأ الآخرين، وبالتالي يستجيبون غالبًا بإحدى هذه الطرق:

الغضب

أحد الاستجابات للفشل والتي تبقي الناس سائرين في الطريق السريعة للفشل هي الغضب. يحتمل أنك رأيته. يرتكب الناس خطأ بسيطًا، ويكون رد فعلهم الغضب الشديد، حيث ينفثون إحباطهم على أنفسهم أو على المحيطين بهم.

والغضب الجامح يزيد من حجم المشكلات. لخص الأمر الكاتب الإنجليزي تشارلز باكستون الذي عاش في القرن التاسع عشر قائلًا: "المزاج المعتل هو أكبر عقاب لصاحبه. فهناك أشياء قليلة فقط في هذا العالم أشد مرارة من الإحساس بالمرارة.

وغضب الإنسان سيضره هو أكثر مما يضر الضحية الواقع عليها الغضب". إذا لم يتحكم الإنسان في غضبه، فسوف يتحكم فيه غضبه.

التستر

من طبيعة البشر أن يحاولوا التستر على أخطائهم. تلك الطبيعة موجودة منذ آدم وحواء في الجنة. ونجاح الأمر معنا اليوم غالبًا مثل نجاحه معهما.

سمعت طُرفة عن ضابط بحري شاب عن المناورات الحربية والتي تُبين كيف يتصرف الناس غالبًا تجاه الأخطاء التي يقعون فيها. قبل الإقلاع، أمر القائد بالصمت التام لأجهزة الإرسال بين جميع المشاركين بالتدريب. لكن عن طريق الخطأ أدار طيار جهازه اللاسلكي وسُمع يتمتم: "يا إلهي، كم أنا أحمق!"

أمسك القائد بالميكروفون اللاسلكي من المسئول عنه وقال: "على الطيار الذي كسر صمت الإرسال أن يعرف نفسه فورًا!"

ساد صمت طويل، ثم سُمع صوت عبر اللاسلكي يقول: "ربما أكون أحمق، ولكن ليس *لهذه* الدرجة!"

ولكن رغبة الناس في ستر أخطائهم عن الآخرين ليست دائمًا بهذه الطرافة. فمثال لذلك حالة نيكولاس ليسون. في عام ١٩٩٥، كان نيكولاس ذو الثمانية والعشرين عامًا يعمل بأحد البنوك الإنجليزية. كان يتحكم في مبالغ كبيرة من النقود للمؤسسة، وحاول أن يزيدها من خلال ما أطلق عليه الاستثمار بأسلوب الكازينو. وعندما تسببت تعاملات ليسون في خسائر كبيرة، تستر على الأمر وقام بمعاملات أكثر خطورة محاولاً تعويض خسارته. قال المحللون إن الأمر أشبه بالمقامرة. وكانت المشكلة أن ليسون استمر في تحقيق خسائر أكبر وأكبر حتى كلفت أفعاله في نهاية المطاف البنك ١,٣ مليار دولار. لقد تمكن بمفرده من إفلاس أحد أقدم بنوك عالم الأعمال.

قال إتش. ستانلي جد: "لا تهدر طاقتك في محاولة التستر على الفشل. تعلم من أخطائك وانتقل إلى التحدي التالي". أي شخص يرغب في الخروج من الطريق السريعة للفشل عليه أن يتمالك نفسه ويتقدم للأمام بدلاً من أن يحاول التستر على الخطأ.

> ***لا تهدر طاقتك في محاولة التستر على الفشل. تعلم من أخطائك وانتقل إلى التحدي التالي.***
>
> *إتش ستانلي جد*

الإسراع

أحيانًا يحاول البعض، بخاصة العنيدين، التخلصَ من متاعبهم من خلال العمل بشدة وبسرعة، ولكن بدون تغيير اتجاههم. إنهم كمن يحاول إدخال السدادة المربعة في الثقب المستدير، فيبدأ بهدوء أولًا، ثم يحاول دفعها بقوة إلى الداخل، ثم باستخدام مطرقة. إنهم يبذلون جهدًا كبيرًا لكنه لا يوصلهم إلى شيء.

يتحدث وليم دين سنجلتون، الشريك في مجموعة ميديا نيوز، عن هذه النزعة قائلًا: "العديد من الناس عندما يخطئون، يستمرون -بعناد- في نفس الطريق، وينتهي بهم الأمر إلى ارتكاب نفس الأخطاء. إنني أؤمن بالشعار القائل: 'حاول ثم حاول مرة أخرى' لكنني أصيغه بطريقة أخرى: 'حاول ثم توقف، وفكر. ثم حاول مرة أخرى'".

العديد من الناس عندما يخطئون، يستمرون -بعناد- في نفس الطريق، وينتهي بهم الأمر إلى ارتكاب نفس الأخطاء. إنني أؤمن بالشعار القائل: 'حاول ثم حاول مرة أخرى' لكنني أصيغه بطريقة أخرى: "حاول ثم توقف، وفكر. ثم حاول مرة أخرى".

وليم دين سنجلتون

الدعم

هل سبق لك أن تحدثت مع شخص وأثناء الحوار أطلق تعليقًا بلا تفكير، وبمجرد إطلاقه شعرت أنه أدرك أنه قد ارتكب خطأ؟ على الرغم من ذلك حينما لفتّ نظره رفض الاعتراف بخطئه. وبغض النظر عما تقوله، فهو مستمر في دعم موقفه وتبرير ما قاله مما جعله يبدو أكثر سخفًا. هذا ما يفعله من يدعمون أخطاءهم. ولو استمر الأمر معهم وأصبح عادة، فسوف يعلقون بالطريق السريعة للفشل.

عندما كنت أنا وزوجتي مارجريت نربي أبناءنا، إليزابيث وجول بورتر، (كلاهما متزوج حاليًا)، لاحظنا أن ابننا لديه تفكير وإرادة خاصّان به. وعندما كان يقع في خطأ فإن أول ما كان يفعله هو الكذب. ثم يبدأ في تدعيم هذا الكذب محاولًا التستر عليه. مازلت أذكر عندما أنكر بشدة تناوله للشيكولاتة، بينما وجهه ذو السنوات التسع ملطخ بها. عملت أنا ومارجريت -بجد- لتخليصه من هذه النزعة.

يقول الجنرال بيتون مارش: "إن أي إنسان ذي قيمة سيتمسك بما يعتقد أنه صواب، لكن الأمر يحتاج لإنسان أعظم للاعتراف الفوري -وبدون تحفظات- أنه على خطأ". إنني مرتاح لأن اليوم أصبح صغيري جول رجلًا، وعندما يخطئ يعترف بخطئه. وذلك أمر جيد لأنه لا يمكن أن يخرج أي شخص من الطريق السريعة للفشل إن استمر في دعم أخطائه.

الاستسلام

> ***٩٠٪ من الفاشلين لم يُهزموا بالفعل، ولكنهم -ببساطة- استسلموا.***
>
> *بول جيه. ماير*

إن بقيت في الطريق السريعة للفشل فترة طويلة فستتباطأ بالنهاية. والأمر يشبه ما يحدث في ساعة الذروة عند تقاطع مدينتي أتلانتا: طريق مسدود. وحينها -ببساطة- يستسلم العديد من الناس. يقول خبير التنمية الذاتية بول مير: "٩٠٪ من الفاشلين لم يهزموا بالفعل، ولكنهم -ببساطة- استسلموا".

لكن كي تجعل فشلك بنَّاء، عليك أن تستيقظ

حقيقةً، يوجد حل وحيد فقط للطريق المسدودة بالطريق السريعة للفشل، وهو أن تستيقظ وتجد المخرج. لكي يخرج المرء من طريق الفشل المستمر عليه أن ينطق بأصعب ثلاث كلمات يمكن قولها: "أنا كنت مخطئًا". وعليه أن يفتح عينيه ويعترف بأخطائه، ويتحمل مسئوليته الكاملة عن أفعاله وتوجهه الذهني الخاطئ. يعتبر كل إخفاق تمر به خطوة على الطريق. إنه فرصة لاتخاذ الإجراء الصحيح والتعلم من أخطائك والبداية من جديد.

يقول خبير القيادة بيتر دراكر: "إن الأفضل هو من يرتكب الأخطاء؛ لأنه يجرب أشياء كثيرة جديدة. لن أسمح بترقية شخص لوظيفة أعلى لو لم يكن يخطئ ... وإذا لم يقع في الأخطاء فهو بالتأكيد شخص متواضع الأداء". إن الأخطاء تمهد الطريق بالفعل للنجاح والإنجاز.

وإليك مختصرًا ألّفته ليساعدني على وضع الأخطاء في منظورها. فالأخطاء هي ...

رسائل تعطينا تقييمًا للحياة.
مقاطعات تعطينا سببًا كي نتأمل ونفكر.
علامات إرشادية تدلنا على الطريق الصحيح.
اختبارات تدفعنا نحو نضج أكبر.
منشطات تنبه عقولنا في لعبة الحياة.
مفاتيح لنفتح بها أبواب الفرص التالية.
استكشافات تجعلنا نجوب حيث لم نذهب من قبل.
تصريحات عن تطورنا وتقدمنا.

منذ عدة أعوام، عندما كنت أتحدث في إحدى المناسبات بحضور أكثر من خمسين ألف شخص، ذكرت مقطعًا مما كتبته بورشيا نيلسون. كان هذا المقطع واحدًا من أكثر المقاطع طلبًا من الجمهور. هذا المقطع اسمه "سيرة ذاتية في خمسة فصول قصيرة"، إنه تقريبًا أفضل من أي شيء آخر، فهو يصف عملية الخروج من الطريق السريعة للفشل:

الفصل ١: أسير بالطريق. هناك حفرة عميقة بالرصيف. أسقط بها. أنا ضائع. لا حول لي ولا قوة. ليس خطئي. سأحتاج وقتًا طويلًا لأجد طريق الخروج.

الفصل ٢: أسير بالطريق. هناك حفرة عميقة بالرصيف. أتظاهر بأني لا أراها. أسقط بها ثانية. لا أصدق أنني بنفس المكان. لكنه ليس خطئي. مازلت أحتاج وقتًا طويلًا لأخرج.

الفصل ٣: أسير بنفس الطريق. هناك حفرة عميقة بالرصيف. أراها هناك. لكنني أسقط بها مرة أخرى. إنها عادة. عيناي مفتوحتان. أعرف أين أنا. إنه خطئي. أخرج منها على الفور.

الفصل ٤: أسير بنفس الطريق. هناك حفرة بالرصيف. أتفاداها.

الفصل ٥: أسير بشارع آخر.

إن الوسيلة الوحيدة للخروج من الطريق السريعة للفشل ورؤية مناطق جديدة للنجاح هو تحمل المسئولية كاملة عن نفسك وعن أخطائك. قال مايكل كوردا رئيس تحرير سيمون وشوستر: "النجاح على أي نطاق واسع يتطلب أن يتحمل الفرد المسئولية ... في التحليل النهائي، ثبت أن السمة الوحيدة المتوفرة في جميع الناجحين هي قدرتهم على تحمل المسئولية".

النجاح على أي نطاق واسع يتطلب أن يتحمل الفرد المسئولية... في التحليل النهائي، ثبت أن السمة الوحيدة المتوفرة في جميع الناجحين هي قدرتهم على تحمل المسئولية.
مايكل كوردا

أهم قدرة لديك: تحمل المسئولية

إن الصراع لتحمل المسئولية يدور بداخل الإنسان، ونادرًا ما تؤثر الموهبة أو الذكاء أو الفرصة على انتصار الإنسان في تلك المعركة. الانتصار يتطلب شخصية قوية. لذلك، علق ستيوارت بي. جونسون قائلًا: "ليس دورنا في الحياة أن نتسابق مع الآخرين، لكن أن نتسابق مع أنفسنا. أن نكسر أرقامنا القياسية ونتفوق على أمسنا بيومنا".

يمكنك إدراك متى تتعمق شخصية الفرد، ومتى يبدأ في تحمل مسئولية نفسه ويتعلم من أخطائه. على سبيل المثال، لاحظت ذلك بشخصية كريس شاندلر الذي يلعب مع فريق أتلانتا فالكونز بعد أن انتقلت إلى جورجيا.

يلعب شاندلر كظهير ربعي ولديه تاريخ من الانتقالات بين الفرق. فقبل أن يلعب مع أتلانتا، كان قد لعب مع خمسة فرق خلال تسع سنوات ولم يتفوق أبدًا مع أي منهم. لكن بدأ الأمر في التغير عندما أتي إلى فينيكس، وذلك عندما التقى بجيري روم.

يقول شاندلر عن هذه الفترة من حياته المهنية: "كنت قد وصلت إلى مرحلة أنني لم أعد أهتم بأي شيء". إن وجهة نظره عن الدوري أثرت على رغبته في تحمل المسئولية الكاملة عن تخلفه عن النجاح. ويقول: "اعتقدت أن اتحاد كرة القدم الأمريكي مجرد سياسة بالكامل وكنت مستعدًا للاعتزال، إلا أن جيري أعاد لي روح المنافسة، وعلمني كيف ألعب. لقد جعل الأمر ممتعًا مرة أخرى".

كيف تمكن روم من تحقيق ذلك؟ لقد ذكر لشاندلر الحقيقة: "قلت له بعد انتهاء الموسم إن لديه الكثير من القدرات، لكنه غير مُدرَّب، فعرضت عليه أن أعمل معه".[٢]

في البداية قاوم شاندلر، لقد توقع من الجميع التكيف مع أسلوبه وقدراته، لكنه ما لبث أن غير رأيه وتقبل عرض روم. بالمساعدة والعمل الشاق والرغبة الجديدة في تغيير نفسه بدلًا من توقع تغير الآخرين، تمكن شاندلر من أن يصبح واحدًا من أفضل لاعبي الاتحاد الأمريكي لكرة القدم، مما ساعد في صعود ناديه لكأس السوبر عام ١٩٩٩.

طريق آخر للشهرة

لا يتعلم كل إنسان الدرس ويتقبل مسئولية أفعاله. واحدة من أكثر القصص التي قابلتها غرابة عن شخصية عالقة بالطريق السريعة للفشل هي قصة روزي رويز. في ١٩٨٠، كانت روزي أول امرأة تصل لخط النهاية بماراثون بوسطن محققة ثالث أسرع رقم تحققه امرأة. لكن في اللحظة التي أنهت بها السباق، كان الناس يشككون في "انتصارها".

كانت جاكلين جارو أكثر من شعروا بالصدمة. فرغم أن جاكلين لم تكن لها حظوظ وافرة في الفوز بالسباق، إلا أنها تدربت على الجري لمدة ثلاث سنوات. وأثناء السباق كانت في المقدمة، وبدا أنها ستفوز، لكن قبل حوالي ميل من خط النهاية ظهرت فجأة امرأة أخرى لتسبقها. وتلك المرأة الأخرى -رويز- أنهت السباق قبلها، وأعلن فوزها بسباق النساء.

وفورًا حدثت ضجة.

"عرفت أن هناك أمرًا مريبًا"، قال بيل رودجرز الفائز بسباق الرجال. فرويز لديها دهون كثيرة بجسمها، وليس لديها عضلات كافية لتكون عداءة مسافات طويلة. وفوق هذا كله لم يبد عليها التعب بخط النهاية. لم نر عرقًا يسيل بغزارة، وبدا عليها عدم دراية بمصطلحات العَدْو أثناء إجراء حوارات معها.

ارتاب مسئولو السباق، وبدءوا في التحقيق. وجدوا أن رويز تأهلت لماراثون بوسطن من خلال الاحتيال بالتصفيات النهائية لماراثون نيويورك. فظنوا أن رويز قفزت في سباق بوسطن بين مجوعة من العدَّائين قبل ميل من خط النهاية، ولم يشكوا

أبدًا أنها كانت في طليعة النساء الأخريات. قام اتحاد رياضيي بوسطن بإلغاء فوزها، وبعدها بأسبوع تم إعلان فوز جارو بميدالية السباق.

مازلت على الطريق السريعة

المثير للدهشة أنه -حتى بعد مرور سنوات- لم تتعلم رويز من خطئها. ففي سباق العشرة كيلومترات بميامي، شاهدت جارو رويز، وحاولت التحدث معها لتصفية الأجواء بينهما. تتذكر جارو: "سألتها، لماذا فعلت ذلك ببوسطن؟ فردت: 'لقد عدوت بالسباق بالفعل'. لذا يستحيل أن تقيم حوارًا معها".

بعد مرور سنتين على ظهورها بماراثون بوسطن، تم القبض على رويز واتهامها بسرقة نقود وشيكات من رئيسها بالعمل، وبعدها بعام تمت إدانتها ببيع ٢ كيلو جرام من الكوكايين لأحد ضباط الشرطة السريين.[٣]

وكما قال سير جوزيه ستامب: "من السهل أن يتفادى الإنسان تحمل المسئولية، لكن من الصعب أن يتفادى عواقب مسئولياته".

> ***من السهل أن يتفادى الإنسان تحمل المسئولية، لكن من الصعب أن يتفادى عواقب مسئولياته.***
>
> سير جوزيه *ستامب*

لا أعرف ماذا تفعل روزي رويز اليوم، ولكن أنشطتها الماضية تذكرني بأحد الملصقات التي يتم وضعها على السيارات، والذي يقول: "لا تتبعني، فأنا تائه". في الماضي، كانت رويز تقوم بالعديد من التصرفات لكنها لم توصلها لأي مكان. فلنأمل أن تكون قد وجدت أخيرًا مخرجًا من الطريق السريعة للفشل.

خطوتك الخامسة نحو الفشل البنّاء

غيِّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

افحص بتمعن إخفاقًا حديثًا جدًا تعرضت له واعتبرت أنك غير مسئول عنه. ابحث عن أي شيء سلبي بذلك الإخفاق يجب أن تتحمل المسئولية عنه. ثم أعلن عن تحملك للمسئولية.

وبمجرد أن تبدأ في التفكير حيال مسئولياتك، ستتمكن من إجراء التغيير. وتغيير توجهك الذهني -أي الطريقة التي تنظر بها للفشل- هي الخطوة التالية نحو جعل الفشل بنَّاء، وهذا هو موضوع الجزء الثاني من الكتاب.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

هل تمانع
في تغيير رأيك؟

٦

لا يهم ما يحدث لك، فالفشل عملية داخلية

الحياة ليست أن تكون لديك أوراق جيدة،
وإنما أن تلعب بالأوراق السيئة بمهارة.

–مثل دنماركي

حين تتعلم تحمل مسئولية نفسك ومشاكلك وإخفاقاتك، ستكون أكثر استعدادًا لجعل فشلك بنّاء. لكن ماذا لو واجهتك مشكلات طاغية لم تتسبب فيها ولا تستطيع السيطرة عليها؟

إن أكثر وقت يكون الناس فيه عرضة للسماح للفشل بالانتصار عليهم والاستسلام هو حين يتعرضون لظروف خارجية تسبب الشقاء أو الحزن العميق. لكن في النهاية لا يهم سواء كانت المشكلة من صنع أنفسهم أم بسبب خارجي، فالفشل يولد من "داخل" أنفسهم. الأمر دومًا مشكلة داخلية. دعوني أوضح لكم.

في ربيع ١٩٩٩، دعاني ناشري توماس نيلسون للتحدث في عدة مدن بالولايات المتحدة في جولة ثقافية. كانت إحدى محطات وقوفي مدينة ليكسينجتون بولاية كنتاكي. وهناك قابلت جريج هورن مالك مركز Payless Food Center وهو أحد محلات بيع الأطعمة في سينثيانا بكنتاكي. حكى لي جريج قصة مذهلة تؤكد أنه لا يهم ما يحدث لك ولكن المهم ما يحدث داخلك.

الاحتفاظ برأسه (وقلبه) فوق سطح الماء

في ١ مارس ١٩٩٧، كان جريج في مدينة بوسير، بولاية لويزيانا حيث سافر إليها من موطنه في كنتاكي لحضور مؤتمري الذي مدته يومان عن القيادة. عندما انتهى المؤتمر، استقل طائرة متجهة إلى سانت لويس، أول محطة برحلته لدياره. كان شديد الحماسة يفكر كيف يفعِّل التدريب الذي تلقاه عن الزعامة.

حينما وصل إلى البوابة في سانت لويس لركوب رحلته التالية المتوجهة إلى ليكسنكتون، فوجئ بأنها تأجلت بسبب سوء الأحوال الجوية في كنتاكي. بعد أن تحول التأجيل إلى إلغاء، اضطر جريج إلى تمضية الليلة في سانت لويس. لم يفكر بالأمر كثيرًا. كان معتادًا على السفر وتعلم كيف يتأقلم مع مفاجأته. وكان أول شيء فعله في الصباح التالي هو أنه طار على أول رحلة.

فقط حينما هبط في ليكسينجتون أدرك ضخامة المشكلات التي تسبب بها سوء الطقس. فعند قيادته سيارته من المطار شمالاً باتجاه سينثيانا، بدأ يشاهد آثار الأمطار الغزيرة التي تسببت في إلغاء رحلته. وحينما سمع بفيضان نهر فليكنج بسينثيانا بدأ يقلق على متجره. فاتجه مباشرة إليه ليتأكد أن كل شيء على ما يرام. بدت رحلة الثلاثين ميلاً للوصول إلى متجره وكأنها بلا نهاية.

والخبر السيئ هو ...

عندما وصل جريج أخيرًا، وجد المياه تغمر المنطقة. وحينما اقترب من متجره لم يكن يرى سوى سقف المتجر واللوحة: Payless Food Center. أما الباقي فكان تحت الماء. اتجه صوب منزله محبطًا إلا أنه لم يستطع الاقتراب منه كذلك.

بقي جريج عند شقيقته في ليكسينجتون لمدة ثلاثة أيام منتظرًا انحسار المياه ومفكرًا ماذا سيفعل. عندها اتصل بوكيله التأميني وعرف ما عنده من أخبار زادت الأمور سوءًا: كان لديه تأمين ضد جميع أنواع المخاطر إلا الفيضانات، نعم هذا صحيح. لن يكون هناك إغاثة مالية.

تقييم الخسائر

مضت خمسة أيام حتى استطاع جريج الدخول إلى المتجر. وما إن فتح الأبواب حتى شاهد دمارًا كاملًا. كان يقف في وسط سلع قيمتها ٥٠٠ ألف دولار تالفة ومغمورة بالمياه. كانت ماكينات المحاسبة مليئة بالمياه القذرة، وكان فريزر ضخم وزنه ٥٠٠ رطل يُستخدم في حفظ أكياس الثلج حملته مياه الفيضان وألقته على رأس منصة خروج. كانت نوعًا من الفوضى المحطمة للمعنويات والتي تجعل الشخص يريد أن يغلق الأبواب ويرحل للأبد.

يقول جريج: "عند هذه النقطة كان أمامي خيار". كان من الممكن أن يستسلم معترفًا بأن مأساة تسببت في انهيار عمله. "وكان من الممكن أن أشهر إفلاسي. لكنني لم أرغب في أن أقوم بها. حينها استرجعت المبادئ التي سمعتها قبل أيام قليلة في مؤتمر القيادة: ليس مهمًا ما يحدث لي: المهم ما سيحدث بي. لا يهم حجم المشكلة، بل المهم كيف سأتعامل معها. لابد أن أنهض عندما أقع. كنت مصرًّا على تخطي هذه المحنة".

قدَّر جريج أن المبنى ما زال أساسه متينًا، لكن المتجر من الداخل كان محطمًا. كل شيء بالداخل يحتاج أن يزال باليد. احتاج الأمر إلى اثنتين وعشرين شاحنة لإزالة أنقاض المتجر. تم استبدال جميع ماكينات المحاسبة. كذلك بلاط الأرضيات. كان هو وموظفوه يعملون في حماسة على مدار الساعة. كلف الأمر جريج مليون دولار لإتمامه، إلا أنه تمكن من إعادة افتتاح مركز بايليس للأطعمة، وقد أتم هذا الإعجاز في ستة عشر يومًا. أُغلق المتجر لمدة واحد وعشرين يومًا فقط بعد الفيضان.

تحديد حجم الصدمة

كيف يحدد الفرد تأثير حدث مثل الفيضان الذي دمر متجر جريج هورن؟ يمكنك قياسه بالنقود. ويمكنك قياسه بالأيام. ويمكنك قياس التأثير النفسي على المالك. لكن جريج سيشجعك على قياسه بأثره في حياة الآخرين "إن قدرتنا على إعادة الافتتاح خلال واحد وعشرين يومًا فقط سمح بعودة ثمانين شخصًا لعملهم. العديد منهم تأثروا شخصيًّا بالفيضان. وكما يقول المثل: 'التواضع يأتي قبل الشرف'".

جريج هورن نموذج عظيم للشخص الذي تعلم كيف يجعل فشله بنَّاء. العديد من

الناس يرغبون في السيطرة على ظروف حياتهم، لكن الحقيقة هي أننا لا نستطيع تحديد ما سيأتي بطريقنا. فلا يمكننا السيطرة على الأقدار، ولكن بإمكاننا فقط أن نحسن التصرف حيالها. هذا ما فعله جريج. كان بإمكانه اعتبار الفيضان سبب نهاية متجره وحياته المهنية. ولكنه على العكس، حوّله إلى عتبة للنجاح لموظفيه ولمجتمعه ولنفسه.

يقول جريج: "لقد دخلت مجال الأطعمة لأنني أردت التأثير في حياة الناس. فقبل أن أفتتح المتجر في سينثيانا، عملت لشركة هيرشي للشيكولاتة وكان حجم العمل في منطقتي يساوى ١,٢ مليون دولار. كنت أكسب مالاً كثيرًا، لكن لم يكن ذلك كافيًا".

منذ وقت الفيضان، حصل جريج على العديد من الجوائز وتم تكريمه كتجاري العام من قبل الغرفة التجارية المحلية. كما استغل التجربة السلبية للفيضان ليبدأ حياة مهنية جديدة كمتحدث تحفيزي. وتقريبًا كل أسبوع ينقل جريج رسالته التشجيعية للآخرين.[١]

صرح الجنرال الجنوب أفريقي جان كريستيان سمتس قائلًا: "لا يُهزم الإنسان من خصومه، لكنه يهزم من نفسه". وهذا حقيقي. فمهما كانت ظروف حياتك شاقة، فإن معركتك الكبرى ضد الفشل تدور داخل نفسك، وليس خارجها. كيف تحارب في هذه المعركة؟ ابدأ بتشجيع التوجه الذهني السليم.

> ***لا يُهزم الإنسان من خصومه، لكنه يُهزم من نفسه.***
> *جان كريستيان سمتس*

ما تراه هو ما تحصل عليه

أنت -على الأرجح- تعرف قانون ميرفي الذي يقول: "إذا كان هناك شيء سيئ يمكن أن يحدث، فسوف يحدث بالتأكيد، وفي أسوأ توقيت محتمل". وهناك أيضًا مبدأ بيتر الذي يقول: "يرقى الناس دومًا إلى مستوى عجزهم" (بالمناسبة، كلاهما ألفهما متشائمان!). وهناك قول مشابه وهو قانون السلوك الإنساني: "إن آجلًا أم عاجلًا نحصل على ما نتوقعه".

لدي سؤال لك: هل قانون السلوك الإنساني متفائل أم متشائم؟ توقف وفكر في

إجابتك. أقول هذا لأن إجابتك ستكشف توجهك الذهني. لو توقعت الأسوأ من الحياة، فعلى الأرجح ستقول إن القانون كتبه متشائم. أما لو كان لديك نظرة إيجابية فمرجح أن تجيب بأنه "متفائل" لأن احتمال أن تحصل على ما تتوقعه مشجع لك. توجهك الذهني هو الذي يحدد نظرتك للأمور.

التوجه الذهني الايجابي: المفتاح الأول لما يحدث داخلك

العامل الأول للفوز في المعركة الداخلية ضد الفشل هو النظرة الإيجابية للأمور. علّق أستاذ علم النفس بجامعة بنسلفانيا مارتن سليجمان -الذي درس نفسيات الموظفين في ثلاثين صناعة مختلفة- قائلًا: "من يرتدون بعد الفشل هم أناس متفائلون"[٢].

لنواجه الأمر. ليس الجميع متفائلين بطبيعتهم. بعض الناس يولدون وهم يرون نصف الكوب الفارغ بدلًا من النصف المملوء. لكن لا يهم ما هي نزعتك الشخصية، فبإمكانك أن تصبح شخصًا أكثر تفاؤلًا. كيف تزرع التفاؤل بداخلك؟ بتعلم سر الرضا. إن استطعت تعلم ذلك، فلا يهم ماذا يحدث لك، فسيمكنك تخطي أية عواصف ورؤية الخير بأي موقف تتعرض له.

الرضا. إنه ليس بمفهوم شائع هذه الأيام. أحد الأسباب أن ثقافتنا تثبط فعليًا فكرة الرضا. فالناس دومًا يواجهون الرسالة التالية: "ما لديك غير كاف. فأنت تحتاج أكثر، بيتًا أكبر، سيارة أفضل، مرتبًا أكبر، أسنانًا أكثر بياضًا، نَفَسًا أزكى، ملابس أكثر أناقة ..."، والقائمة لا تنتهي. لكن الحقيقة هي أن امتلاك الرضا والقناعة الصحية أمر ضروري كي تستطيع مواجهة الفشل.

هناك العديد من الأفكار الخاطئة عن الرضا والقناعة. لنلقي نظرة على بعض منها.

١. *الرضا لا يعني كبت المشاعر*

نتعرض كلنا للمشاعر السلبية. كيف تظن كان شعور جريج هورن وهو يرى متجره غارقًا تحت الماء؟ بالرغم من أنك لا تريد لعواطفك أن تعيث في الأرض فسادًا، إلا أنه لا يجب عليك كبتها أيضًا. الإنكار لا يساعدك على أن تصبح شخصًا أفضل. ستخرج مشاعرك في النهاية حتى لو حاولت دفنها بداخلك.

وإذا حاولت كبت مشاعرك كنوع من الإستراتيجية لبلوغ حالة الرضا والقناعة فقد ينتهي بك الأمر مثل الرجل العجوز الراقد على شَفَا الموت بالمستشفى. فبينما هو فاقد الوعي لأسبوعين جلست زوجته المخلصة على كرسي بجواره طوال الوقت. وعندما استرد وعيه قليلًا همس لها قائلًا: "حبيبتي، لقد كنت بجواري في كافة الظروف الصعبة. فعندما فُصلتُ من عملي كنت بجانبي تساندينني. وحينما فقدت المنزل لم تتركيني. وكنت معي حينما فقدت تجارتي، وحين اعتلت صحتي".

فأجابت مبتسمة: "أجل، يا عزيزي".

فقال: "أتعرفين؟"

ردت: "ماذا يا عزيزي؟"

قال: "أنت تجلبين لي الحظ السيئ!"

إن كبت مشاعرك لن يؤدي إلى إحساسك بالرضا.

٢. الرضا لا يعني القبول بوضع سيئ

اعتاد والدي -الذي عمل كرجل دين لعدة سنوات- أن يروي قصة عن مزارع يعرفه رفض أن يطور نفسه. حاول والدي إقناعه بكافة السبل إلا أنه لم يتغير. كان رده على والدي دائمًا واحدًا لا يتغير: "إنني لا أحرز تقدمًا كبيرًا لكنني راسخ في مكاني".

ذات يوم، كان والدي يمر بسيارته بجوار مزرعة الرجل، ورأى جرار الرجل عالقًا في الوحل. مهما فعل الرجل، يتطاير الوحل ويظل الجرار ثابتًا في مكانه.

وبعد أن حاول المزارع مرة أخرى -ولم تكن أفضل من سابقتها- بدأ في صب عاصفة من اللعنات. عندها أنزل والدي نافذة سيارته وصاح بالرجل قائلًا: "حسنًا، إنك لا تتقدم ولكنك بالتأكيد ثابت في مكانك".

أن تكون قانعًا لا يعني أن ترضى عن وضع سيئ. إنه يعني ببساطة أن يكون لديك توجه ذهني جيد وأنت تحاول الخروج منه. حينما وجد جريج هورن متجره غارقًا بمياه الفيضان، لم يستسلم، ولم ييأس. لكنه فعل أفضل ما يمكنه؛ ليتمكن من التقدم للأمام.

٣. الرضا لا يأتي من امتلاك المنصب أو السلطة أو المال

في ثقافتنا، يعتقد كثير من الناس أن الرضا يأتي من امتلاك الماديات أو مواقع القوة. لكن هذه كذلك ليست مفاتيح الرضا. فإذا كنت تعتقد أنها كذلك، فتذكر ما

قاله جون دي. روكفلر، وقد كان واحدًا من أغنى وأقوى رجال العالم. فعندما سأله أحد الصحفيين عن الكم الكافي من الثروة، أجاب: "فقط أكثر قليلا".

إن الرضا والقناعة ينبعان من امتلاك التوجه الذهني الإيجابي. والرضا يعني:

- توقع الأفضل بكل شيء، وليس الأسوأ.
- البقاء مستبشرًا، حتى لو تعرضت للهزيمة.
- رؤية الحلول بكل مشكلة، وليس المشكلات بكل حل.
- الإيمان بنفسك، حتى لو شعر الآخرون بأنك فشلت.
- التمسك بالأمل، حتى عندما يقول الآخرون إنه لا أمل.

لا يهم ما يحدث لك فالتوجه الذهني الإيجابي يأتي من داخلك. فإحساسك بالرضا ليس له علاقة بظروفك.

التحرك الايجابي: المفتاح الآخر لما يحدث بك

لا يسعك ربح المعركة الداخلية ضد الفشل بدون التوجه الذهني الإيجابي الذي يوفره الرضا. لكن لو فكرت بإيجابية ولم تفعل شيئًا، فلن تتمكن من جعل فشلك بنّاء. لابد من أن تضيف التحرك الإيجابي إلى التوجه الذهني الإيجابي.

المشكلة هي شيء يمكن حله. أما حقيقة الحياة فهي شيء يجب تقبله.

يقع بعض الناس في المشكلات بسبب تركيز انتباههم على أشياء خارج نطاق سيطرتهم. يقول خبير القيادة فريد سميث: "مفتاح التحرك الإيجابي هو معرفة الفرق بين ماهية المشكلات وبين حقائق الحياة. فالمشكلة هي شيء يمكن حله. أما حقيقة الحياة فهي شيء يجب تقبله. على سبيل المثال، بالنسبة لجريج هورن كان الفيضان حقيقة. ولذلك لم يضِعْ وقته في التساؤل ماذا لو كان بنى متجره بموقع آخر؟! (لم يتعرض أي متجر أطعمة آخر في البلدة للغرق بسبب الفيضان). إن عدم وجود تأمين ضد الفيضان كان حقيقة. وكذلك عدم تمكنه من دخول متجره لأيام. لكن جريج ركز على المشكلات التي يستطيع حلها مثل توفير النقود

لعمل الإصلاحات وشراء سلع جديدة، وكيفية إزالة الأنقاض من المبنى، وإعادة الافتتاح والعمل بأسرع وقت ممكن. لقد اهتم بما سيعود عليه بالنفع، واستمر إيجابيًا بقدر ما يستطيع، وطبق التحرك الإيجابي.

إنه حالة ذهنية

إن الفشل عملية داخلية. وكذلك النجاح. فإذا أردت النجاح، فيجب أن تنتصر في حربك مع تفكيرك أولًا. لا تدع الفشل خارجك يتمكن من النفاذ إلى روحك. لا يمكنك -بالتأكيد- التحكم في طول حياتك، ولكن يمكنك التحكم في اتساعها وعمقها. لا تستطيع التحكم في ملامح وجهك، ولكنك تستطيع التحكم في تعبيراته. ولا تستطيع التحكم في الطقس الخارجي، ولكنك تستطيع التحكم في أجواء عقلك. لماذا القلق على أشياء لا يمكنك التحكم فيها بينما بإمكانك الانشغال بأشياء تعتمد عليك؟

قرأت مقالة سلطت الضوء على قوة وشجاعة ومرونة الشعب النرويجي. بعض أقوى المستكشفين في التاريخ كانوا من النرويج (منهم رونالد أمندسون الذي كتبت عنه في كتابي "٢١ قانونًا لا يقبل الجدل في القيادة" من منشورات مكتبة جرير). لا يهم مدى قسوة الطقس أو صعوبة الظروف، فهم دومًا مثابرون.

أصبحت القدرة أحد مكونات ثقافتهم. إنهم أمة من المفعمين بالحماس يعيشون على حافة الدائرة القطبية. لدى النرويجيين قول أعتقد أنه يلخص توجههم الذهني: "لا يوجد شيء اسمه طقس سيئ، فقط توجد ملابس سيئة"[٢].

رجل يُبقي الفشل خارجه

ربما تقول الآن: "كل هذا جيد ومناسب لك يا جون. فأنت لم تتعرض لما تعرضت له أنا. حتى قصة جريج هورن هذه تعتبر لا شيء مقارنة بقصتي. فهو لم يفقد سوى المال!".

لو مازلت تجد صعوبة في تصديق أن الفشل عملية داخلية حقًا، فأنت بحاجة إلى سماع قصة شخص احتفظ بتوجه ذهني رائع حتى أثناء تخطيه أصعب الظروف.

اسمه روجر كروفورد، وأثناء تأليف هذا الكتاب كان في الأربعين من عمره

ويكسب رزقه من خلال العمل كاستشاري ومتحدث عام. ألَّف روجر كتابين وسافر في أرجاء البلاد عاملًا مع شركات "فورشن٥٠٠" وجمعيات وطنية ومناطق مدرسية.

ليست هذه الإنجازات بالقليلة. لكن لو لم تبهرك، فما رأيك بهذا؟ قبل أن يصبح مستشارًا كان لاعب تنس جامعيًّا بجامعة لويولا ماريمونت، وفيما بعد أصبح لاعب تنس محترفًا ومعتمدًا من الجمعية الأمريكية لمحترفي التنس. لا زلت غير منبهر؟ هل ستغير رأيك لو قلت لك: إن روجر ليس لديه يدان، ولديه فقط رجلٌ واحدة؟

لا إعاقة

لقد وُلد روجر كروفورد بحالة تسمى انعدام الأصابع. عندما خرج من رحم أمه وجد الأطباء أن لديه نتوءًا يشبه الإبهام بارزًا من ساعده الأيمن، وإبهامًا وإصبعًا نابتين من ساعده الأيسر. لم يكن لديه كفَّان. وكانت رجلاه وذراعاه أقصر. وكان برجله اليسرى قدم منكمشة بثلاثة أصابع فقط (تم بتر القدم وهو في الخامسة). أخبر العديد من خبراء الطب والدي روجر أنه لن يتمكن أبدًا من السير وربما لن يتمكن من الاعتناء بنفسه ولن يحظى بحياة طبيعية.

بعد تخطي الصدمة، صمم والدا روجر على إعطائه أفضل فرصة متاحة ليحيا حياة طبيعية. لقد ربياه على الشعور بأنه محبوب وقوي، وعملا على تنمية فكرة الاستقلالية فيه. اعتاد والده أن يقول له: "ستكون معاقًا فقط بقدر ما ترغب فيه".

وعندما وصل لسن المدرسة، ألحقه أبواه بمدرسة حكومية. وجعلاه ينخرط في الرياضة. وشجعاه على فعل كل ما يرغب فيه قلبه. وعلماه التفكير بإيجابية.

يقول روجر: "لم يسمح لي والداي أبدًا بالرثاء على نفسي، أو أن أستغل الآخرين بسبب إعاقتي"[٤].

لو كان هو يستطيع أن يفعل هذا...

قدَّر روجر التشجيع والتدريب الذى تلقاه من والديه، لكنني أعتقد أنه لم يفهم حقيقة تميز وتفرد إنجازه حتى وصل إلى الكلية وتفاعل مع شخص أراد مقابلته. تلقى مكالمة هاتفية من رجل قرأ عن انتصاراته بالتنس، ووافق روجر على مقابلته بمطعم قريب.

عندما نهض روجر لمصافحة الرجل اكتشف أن لديه يدين تكادان تتطابقان مع يديه. ابتهج روجر؛ لأنه تصور أنه وجد شخصًا مشابهًا له لكن يكبره بالسن مما يمكنه من أن يصبح مرشدًا له. لكن بعد أن تحدث مع الغريب لعدة دقائق اكتشف أنه كان مخطئًا. يشرح روجر:

> بدلًا من ذلك، وجدت إنسانًا ذا توجه ذهني متشائم ومليء بالمرارة، ويلقي باللوم على إعاقته كسبب لإخفاقاته وخيبة أمله بالحياة.
>
> حينها أدركت استحالة التقاء حياتنا وتوجهاتنا بالحياة... لم يستمر في وظيفة لمدة طويلة، وكان متأكدًا أن هذا بسبب "التمييز" وليس بسبب (كما اعترف بنفسه) أنه يتأخر باستمرار ويكرر الغياب. وفشل في تحمل أي من مسئوليات وظيفته. كان توجهه الذهني "إن العالم مدين لي"، وكانت مشكلته أن العالم لا يوافق على هذا. لقد حنق عليَّ أنا أيضًا؛ لأنني لم أشاركه يأسه.
>
> داومنا على الاتصال ببعضنا عدة سنوات حتى اقتنعت أنه ولو حدثت معجزة فجأة وأصبح لديه جسم كامل فإن تعاسته وعدم توفيقه لن يتغيرا. فسيظل في نفس مكانه بالحياة.[٥]

لقد سمح هذا الرجل للفشل أن يكبله من الداخل بينما روجر تمكن من إتقان فن الفشل البنَّاء.

> ***إن الإعاقة يمكنها إصابتنا بالعجز لو سمحنا لها بذلك. وهذا ليس صحيحًا بالنسبة للتحديات الجسدية فقط، لكنه ينطبق على التحديات العاطفية والعقلية كذلك... أعتقد أن القيود الحقيقية والدائمة هي تلك التي توجد في عقولنا، وليس في أجسامنا.***
>
> –روجر كروفورد

... فأنت أيضًا تستطيع

من المرجح أن المشكلات بحياتك لم تقترب بأي حال من الأحوال من مشكلات روجر كروفورد؛ لذا تعتبر قصته ملهمة. يقول روجر: "إن الإعاقة يمكنها إصابتنا بالعجز لو سمحنا لها بذلك. وهذا ليس صحيحًا بالنسبة للتحديات الجسدية فقط، لكنه ينطبق على التحديات العاطفية والعقلية كذلك... أعتقد أن القيود الحقيقية والدائمة هي تلك

التي توجد في عقولنا، وليس في أجسامنا"[٦]. بمعنى آخر، مهما يحدث فإن الفشل عملية داخلية.

خطوتك السادسة نحو الفشل البنّاء

لا تسمح للفشل الخارجي أن يتسلل إلى داخل نفسك

ما أكثر شيء في حياتك اعتبرته المصدر الأساسي للإحباط والفشل؟ فكّر بهذا الشيء، ثم اكتب قائمة بالآلام والإزعاجات والصداع والعقبات والمشكلات المتعلقة به. اكتبها هنا:

الصعوبات	الحقيقة / الإجراء المطلوب
١. ________	________
٢. ________	________
٣. ________	________
٤. ________	________
٥. ________	________
٦. ________	________
٧. ________	________
٨. ________	________
٩. ________	________
١٠. ________	________
١١. ________	________
١٢. ________	________

الآن، فكّر في كل مشكلة على حدة، وقرر هل هي حقيقة من حقائق الحياة (التي تحتاج إلى أن تتقبلها، ومن ثم تتجاوزها)، أم هي مشكلة تتطلب تحركًا إيجابيًّا. بالنسبة لحقائق الحياة، اكتب "حقيقة" بجوار المشكلة وقرر أن تكون إيجابيًّا بغض النظر عن المشكلة كما فعل روجر كروفورد. أما لو كان الأمر يحتاج إلى اتخاذ إجراء، فاكتب بالفراغ على الجانب الأيمن ما يجب عليك فعله لخلق تغيير إيجابي بحياتك. ثم أقسم أن تنفذه بابتهاج.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧

هل يحتجز الماضي حياتك رهينة؟

لقد خلق الله الماضي لكي يكون لدينا مكان ندفن فيه إخفاقاتنا السابقة.

- جيمس لونج

حين يتيسر لدي وقت من الفراغ، أحب لعب الجولف. لست باللاعب الماهر؛ يمكن القول إنني متوسط. لكنني أفضل بكثير عما كنت. كنت مروعًا حينما بدأت لعب الجولف في عام ١٩٦٩. كنت معتادًا الإمساك بمضرب الجولف بنفس طريقة مضرب البيسبول، وكنت أحاول أن أضرب الكرة بعنف لكي تسير مسافة أبعد، وهذا تسبب في أن تنحرف الكرة كثيرًا وتدخل على المنطقة الرملية أو إلى الشجيرات.

كنت في الثانية والعشرين عندما بدأت في اللعب. ربما كان الأمر أسهل معي لو كنت بدأت في سن الخامسة مثل العديد من لاعبي اليوم. من يدري؟ لكن مهما يكن، فأنا سعيد لأنني بدأت ممارسة اللعبة، ويمكنني إخبارك من أشعل حماسي لممارستها: إنه أرنولد بالمر.

قبل تايجر وودز

يعد أرنولد بالمر واحدًا من أعظم رياضيي القرن العشرين، وقد وضع -بالفعل- الجولف الاحترافي على الخريطة. كتب ريك رايلي في مجلة Sports Illustrated: "لقد أدخل

الحيوية الممتعة على لعبة مترفة يلعبها رجال أثرياء يحاولون ألا تتسخ معاطفهم الثمينة أثناء اللعب". أو كما قال فين سكولي: "كانت لعبة مقتصرة على الطبقة الراقية، وأصبحت الآن لعبة شعبية". لهذا أخبر محترف مثل روكو مديات بالمر أثناء مباريات بطولة أمريكا المفتوحة الأخيرة التي اشترك بها: "أنت جعلت كل هذا ممكنًا". كما قال تايجر وودز عن بالمر: "كان ما أريد أن أكون عليه".

الكثيرون من أبناء جيلي (وُلدتُ عام ١٩٤٧) أصبحوا لاعبي جولف بسبب أرنولد بالمر، مثلما يحدث الآن حيث زادت شعبية اللعبة بسبب تايجر وودز. كان بالمر محترف جولف محترفًا وماهرًا مثل وودز. بدأ اللعب وهو صبي صغير، وفي أثناء نضوجه أدى جميع الوظائف الممكنة بملعب الجولف (كان والده محترف جولف ومراقب ملعب).

ظل بالمر نشطًا في جولف المحترفين لأكثر من أربعين عامًا، وربح اثنتين وتسعين بطولة، واحدة وستون منها بمسابقة PGA الأمريكية. ومن عام ١٩٦٠ حتى ١٩٦٣ كان أعظم لاعب جولف في العالم، حيث فاز تسعًا وعشرين مرة بمسابقة PGA. هذه المقدرة جعلت مجلة Sports Illustrated تختاره ليكون رياضي العام في ١٩٦٠، كما اختير باستفتاء الأسوشيتد برس ليكون رياضي العقد. ذكر أحد الكتَّاب عن بالمر أنه يمزج ما بين "شجاعة قطاع الطرق والثقة التي لا تهاب شيئًا والتي يتميز بها لاعب الأكروبات، إنه لا يلعب الجولف بل يقتحمه".[1] كما قال ذات مرة أسطورة الجولف بوبي جونز: "لو كان لدي ضربة جولف مهمة، ويعتمد عليها كل ما أملك، لوددت أن يضربها أرنولد بالمر بدلًا مني".

لقد ساعد توجه بالمر الذهني الواقعي وشخصيته الجذابة وشكله الرجولي وقدرته الهائلة في اللعب على أن يجذب جمهورًا كبيرًا من المتفرجين الذين يتبعونه من حفرة لحفرة، بالضبط كما يفعل معجبو تايجر وودز اليوم. كان يطلق عليهم حينها "جيش أرني"، وبدا أنهم سيتبعونه لأي مكان تسنح لهم فيه فرصة مشاهدة من يطلقون عليه "الملك" وهو يلعب. كان ذلك سابقة في تاريخ الجولف، وبالتأكيد كانت مشاهدته متعة.

حتى الأفضل يتعثرون أحيانًا

يمكن أن يواجه كل لاعب جولف حفرة سيئة بالفعل، حتى المشاهير مثل أرنولد بالمر. والمفتاح لتجاوزها هو أن تنسى كل شيء عن ضرباتك السيئة. ذلك أمر صعب، خاصة لو أقام أحدهم نصبًا تذكاريًّا على حفرتك السيئة. هذا ما حدث لأرنولد بالمر.

حدث ذلك في بطولة لوس أنجلوس المفتوحة عام ١٩٦١ في ذروة مجد بالمر. ففي الحفرة التاسعة والأخيرة باليوم، أصاب بالمر ضربة جيدة وأراد أن يضع الكرة بالأخضر بضربته الثانية. كان ذلك سيضعه في موضع يقترب به من الرواد.

صوّب بالمر ما أعتقد أنه ضربة جيدة. لكن عند توقف الكرة،انحرفت نحو اليمين واصطدمت بعمود ثم قفزت خارج الحدود في منطقة القيادة. تخلى بالمر عن الكرة، وأخذ ضربة عقوبة، وحاول مرة أخرى. هذه المرة، انحرفت كرته نحو اليسار وخرجت من نطاق اللعب إلى الطريق. مرة أخرى، تخلى عن الكرة وأخذ ضربة عقوبة. أعاد العملية ثانية، ضاربًا الكرة خارج نطاق الملعب عدة مرات. وأخيرًا وضع الكرة بالمنطقة الخضراء. حينها كان قد راكم عشر ضربات. احتاج الأمر إلى ضربتين أخريين ليضع الكرة بالحفرة. أنهي الحفرة في ١٢ ضربة. وبسبب ذلك، وبعد أن كنا على بعد ضربات قليلة من الرواد، ونتيجة لضرباته الضعيفة جدًا، خرج من البطولة.

نصب تذكاري للفشل؟

اليوم، وتقريبًا بعد مرور أربعين سنة، لو ذهبت إلى الحفرة التاسعة بملعب رانشو بارك للجولف بلوس انجلوس ستجد لوحة برونزية مكتوب عليها: "في يوم الجمعة ٦ يناير ١٩٦١، في أول يوم من بطولة لوس انجلوس المفتوحة رقم ٣٥، احتاج أرنولد بالمر، أحسن لاعب جولف للعام وأفضل محترف للسنة، إلى ١٢ ضربة لوضع الكرة بهذه الحفرة".

في أواخر التسعينيات، سنحت لي فرصة مقابلة أرنولد بالمر وهو يلعب الجولف. كان ذلك في نادي باي هيل بأورلاندو. كنت ألعب مع أخي لاري وهناك بالرباعية خلفنا كان "الملك" بنفسه. بما أننا كنا منهكين من اللعب، فقد ضربت الكرة خارج الحفرة الثانية قبل الأخيرة وكانت ضربة شديدة السوء. انطلقت الكرة إلى الممر المجاور في طريقها للاصطدام مباشرة بأحد لاعبي الجولف. من شدة فزعي صرخت "احذر" قبل أن أدرك أن الشخص الذي على وشك الارتطام بالكرة لم يكن سوى بالمر. لحسن الحظ تمكن من تفاديها.

بعد مرور ستة أشهر تلقيت الرسالة التالية بالبريد:

أرنولد بالمر

نادي باي هيل

١٢ فبراير ١٩٩٧

د. جون ماكسويل

إنجوي

إل كاجون، كاليفورنيا

عزيزي جون

بالأصالة عن نفسي وعن جميع العاملين بنادي باي هيل، نود أن نتمنى لك عيد ميلاد خمسينيًّا سعيدًا. بصفتي مؤسس النادي، أتقدم لك بدعوة شخصية للانضمام إلى بطولتنا للمخضرمين. سيكون من دواعي سرورنا أن تشرفنا بالاشتراك.

جون، على صعيد شخصي، حينما أوشكت على الإطاحة برأسي في الضربة الـ ١٧ بنوفمبر الماضي، لاحظت شيئًا -"تلك التسديدة بالتأكيد صادرة من رجل على وشك التأهل إلى دائرة المخضرمين". لم يكن لدي أي فكرة أنني على حق حتى شاهدت قائمة أعياد ميلاد الأعضاء. إن تلك التسديدة الفريدة الآن تؤهلك، بالإضافة إلى بلوغ الخمسين، لتكون بنادي المخضرمين. في النادي، اسأل فقط عن تخفيض المخضرمين. وأنا على ثقة من أنك لن تحتاج إلى إثبات شخصية. فالموظفون يفتخرون بإمكانهم التعرف على المخضرمين من خلال لون الشعر، وتجاعيد الوجه، والسمات الأخرى. لو فشلت جميع هذه الأشياء فقط دعهم يشاهدون تسديدتك. ذلك سيكفي!

عيد ميلاد خمسيني سعيد يا جون ماكسويل!

استمر في التسديد،

أرنولد بالمر

إن لاعبي الجولف الماهرين لا يمعنون التفكير كثيرًا بالأداء السيئ، على الأقل لن يفعلوا ذلك إذا أرادوا الاستمرار كلاعبين ماهرين. وكان ذلك دومًا صحيحًا عن أرنولد بالمر. ذات مرة حين سُئل عن أدائه في البطولة المفتوحة والحفرة التاسعة علق قائلًا: "إن تلك الكبوة اللعينة ستستمر كثيرًا بعد وفاتي. لكن يجب أن تضع مثل هذه الأمور خلف

ظهرك. ذلك واحد من الأمور الرائعة في الجولف. فتسديدتك التالية قد تكون جيدة أو سيئة مثل الأخيرة، لكن لديك دومًا فرصة أخرى"[٢].

كيف يؤثر الماضي على الحاضر

إن نفس السمة التي تجعل لاعب الجولف المحترف فعالًا هي التي تمكّن أي شخص من تخطي الفشل ليصبح ناجحًا قويًا، إنها القدرة على وضع أحداث الماضي خلف ظهورنا ومواصلة التحرك. تلك الميزة تجعل الشخص يعالج التحديات الحالية بحماس وبأقل أحمال شخصية مرهقة.

وفي المقابل، فإن من يعجز عن تخطي الآلام السابقة والإخفاقات يظل رهينًا للماضي. إن الأحمال التي يحملها ويتجول بها تجعل من الصعب عليه أن يتقدم للأمام. في الواقع، في خلال أكثر من ثلاثين عامًا من العمل مع الناس، لم أقابل بعد ناجحًا يجتر باستمرار مشكلاته الماضية.

> ***في خلال أكثر من ثلاثين عامًا من العمل مع الناس، لم أقابل بعد ناجحًا يجتر باستمرار مشكلاته الماضية.***

منذ عدة سنوات مضت، سمعت صديقي تشاك سويندول يحكي قصة الببغاء تشيبي. قال: بدأت مشكلة الطائر حينما قررت صاحبته تنظيف قفصه باستخدام المكنسة الكهربائية. عندما دق الهاتف -وكما توقعت- تم شفط تشيبي بشهقة وجلبة.

أسرعت صاحبته بغلق المكنسة وفتحت الكيس. هناك كان تشيبي. كان مذهولًا لكنه يتنفس.

عندما وجدته مغطى بالأتربة أسرعت به صاحبته إلى الحمام. وحين فتحت الصنبور، انطلق تيار الماء البارد فوق الطائر.

عند هذه النقطة، أدركت أنها قد فعلت أمرًا أكثر تدميرًا، فأسرعت نحو مجفف الشعر وانطلق تيار الهواء على الببغاء الصغير المبتل والمرتعش. أكمل تشاك القصة قائلًا: "لم يعد تشيبي يغني منذ ذلك الحين...".

إن الناس الذين لا يقدرون على تجاوز أحداث الماضي يشبهون تشيبي بعض

الشيء. إنهم يسمحون لتجاربهم السلبية في الماضي أن تصبغ الطريقة التي يحيون بها حياتهم اليوم.

قد يبدو الأمر كأنني أستخف بما قد يكون حدث لك بالماضي. كلا. أعرف أن الناس يعانون من مآس حقيقية في هذا العالم. إنهم يفقدون الأبناء، والأزواج، والوالدين، والأصدقاء، أحيانًا في ظروف فظيعة (فقد والدي أمه قبل أن يبلغ الثامنة). ويصاب الناس بالسرطان، وتصلب الشرايين المتعدد، والإيدز، وأمراض أخرى منهكة. ويعانون على أيدي الآخرين من انتهاكات لا يمكن الحديث عنها. كل ذلك صحيح. لكن المآسي لا يجب أن تمنع الفرد من امتلاك نظرة إيجابية، وأن يكون منتجًا وأن يعيش الحياة على أكمل وجه. وُلد رجل بإعاقات شديدة وقرر أن العالم مدين له بينما آخر (مثل روجر كروفورد) يستمر في حياته ليصبح محترف تنس. وشخص يعاني من الإيدز يتخلى عن حياته بمرارة بينما آخر (مثل لاعب كرة السلة ماجيك جونسون) ينشئ عمله الخاص ويستمتع بأسرته وحياته. امرأة تتعرض للاغتصاب وتنسحب على نفسها بينما أخرى (مثل كيلي ماجيليس) تتخطى التجربة وتصبح ممثلة ناجحة في هوليوود. مهما كان الماضي مظلمًا، فلا داعي أن تدعه يصبغ حاضرك بشكل دائم.

علامات الانهيار بسبب الماضي

من خلال خبرتي، تؤثر مشكلات الماضي على الناس بطريقتين: فهي إما أن تجعلهم يعانون من الانهيار وإما أن تدفعهم إلى تحقيق إنجازات كبيرة. الخمس خصائص التالية علامات على أن الشخص لم يتجاوز مشكلات الماضي:

تؤثر مشكلات الماضي على الناس بطريقتين: فهي إما أن تجعلهم يعانون من الانهيار وإما أن تدفعهم إلى تحقيق إنجازات كبيرة.

١. المقارنة

إذا سمعت أحدهم يتحدث باستمرار أنه عانى في الماضي أكثر من أي شخص، فالاحتمال الأكبر أنه يسمح لنفسه بأن يصبح رهينة للماضي. وشعاره مشابه لما قاله كوينتن كريسب ذات مرة: "لا ترتقي لمستوى الآخرين أبدًا لكن أنزلهم إلى مستواك. فذلك أقل تكلفة".

٢. التبرير

خاصية أخرى لمن يُسجن بماضيه هي التبرير، حيث يعتقد وجود مبررات جيدة لكي لا يتخطى مشكلات الماضي. إن التبرير يخلق ضباباً يمنع الناس من إيجاد حلول لمشكلاتهم. فالأعذار مهما كانت قوية لا تؤدي أبدًا إلى نجاح.

٣. الانعزال

كما ذكرت، ينعزل بعض الناس نتيجة آلامهم السابقة. بالنسبة للعديد من الناس، يعد ذلك رد فعل طبيعيًا كنوع من أنواع حماية الذات. وعندما يعزل الاجتماعيون أنفسهم بسبب الماضي، يصبحون بائسين بشكل خاص.

أكد الكاتب سي. أس. لويس قائلًا: "كلنا نولد لا حيلة لنا. وبمجرد أن نصل إلى مرحلة الوعي الكامل، نكتشف الوحدة. نحن نحتاج لوجود الآخرين جسديًا ومعنويًا وعقليًا؛ نحن نحتاج إليهم إذا أردنا معرفة أي شيء، حتى عن أنفسنا".

٤. الندم

أحد الحواجز الهامة التي تمنعنا من العيش بالحاضر هو الندم. إنه يمتص طاقة الإنسان ويتركه بالكاد يستطيع فعل أي شيء إيجابي.

أرسل لي صديقي دوايت بين رسالة إلكترونية بعنوان "مدينة الندم" تلخص القصة كلها:

> لم أخطط حقيقةً لأن أقوم برحلة هذا العام إلا أنني وجدت نفسي أحزم حقائبي، وذهبت وأنا خائف. كنت في رحلة أخرى للإحساس بالذنب.
>
> حجزت على طيران "ليتني أملك". لم أضع حقائبي في مخزن الطائرة، فالجميع على هذه الخطوط يحملون حقائبهم على الدوام. واضطررت لجرها لمسافة طويلة بمطار "مدينة الندم". وكنت أرى الناس من كل أرجاء العالم معي يرزحون تحت أثقال الحقائب التي ملئوها بأنفسهم.
>
> ركبت تاكسي إلى فندق "الملاذ الأخير"، وكان السائق طوال الطريق يقود باتجاه الخلف، ويدير رأسه لينظر من فوق كتفيه. وهناك وجدت الصالة التي ستقام بها

مناسبتي: "الحفل السنوي للرثاء". وبينما أملأ بياناتي للتسجيل بالفندق، رأيت كل زملائي القدامى على لائحة المدعوين.

عائلة ما كان: لو، يا ريت، كان يجب
الفرص الضائعة والمفقودة
جميع الأيام الماضية: كان عددهم أكبر من أن يحصى، لكن تجمع بينهم القصص الحزينة.
الأحلام المحطمة والوعود المخلفة ستكون هناك أيضًا مع أصدقائهم "لا تلومني" و"لم يكن بيدي حيلة".

وبالطبع، سنمضي ساعات وساعات من التسلية التي سيوفرها لنا راوي الحكايات المعروف "إنها غلطتهم".

وبينما أستعد للبقاء لليلة طويلة بالفعل، اكتشفت أن الشخص الوحيد الذي لديه سلطة إرسال هؤلاء الناس إلى بيوتهم وإنهاء الحفل هو: أنا. كل ما عليَّ فعله هو العودة إلى الحاضر والترحيب باليوم الجديد!

إذا وجدت نفسك ستقوم برحلة إلى مدينة الندم، فاعرف أنها رحلة تحجزها بنفسك، وتستطيع إلغاءها في أي وقت، بدون أن تتحمل أية عقوبة أو مصاريف. لكن أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع ذلك.

٥. الشعور بالمرارة

من لا يتخطون المشكلات أو ألم أحداث الماضي ينتهي الأمر بهم إلى الشعور الدائم بالمرارة. إنها النتيجة الحتمية لعدم التعامل مع الجراح والمآسي القديمة.

ينصح ويس روبرتس رئيس Life Enrichment قائلًا: "لا داعي أن يبقى الناس ضحايا ماضيهم". لكن عندما يفعلون يصبحون سجناء مشاعرهم الخاصة. "وعادة تكون السجون التي يقيمون بها هي الإدمان، سواء إدمان العمل أو الكحوليات، أو الجنس، أو الإفراط في الطعام. كل إنسان يصنع لنفسه السجن الذي يناسبه". بمعنى آخر، نحن الذين نسمح للماضي بإمساكنا كرهائن.

بغض النظر عما تعرضت له، تذكر هذا: هناك أناس كانت أحوالهم أفضل منك

ولكنهم أخفقوا. وهناك أناس كانت ظروفهم أسوأ منك ولكنهم نجحوا. ليس للظروف شأن بتمكّنك من تخطي تاريخك الشخصي. آلام الماضي يمكنها أن تجعلك تشعر بالمرارة أو تدفعك لتكون أفضل. الخيار لك.

الإنجاز الكبير: البديل للانهيار

كل مشكلة كبيرة تتعرض لها في الحياة هي مفترق طرق. وأنت تختار أي طريق منهما تسير فيها، نحو الانهيار أم نحو الإنجاز.

كتب ديك بيجز، وهو استشاري يساعد شركات "فورشن ٥٠٠" في تحسين أرباحها وزيادة إنتاجيتها، إن جميعنا لدينا تجارب غير جيدة، ونتيجة لذلك بعض الناس يكتفون بمجرد التواجد في الدنيا فقط ولا يسعون للمبادرة بأي عمل. ويقول:

كل مشكلة كبيرة تتعرض لها في الحياة هي مفترق طرق. وأنت تختار أي طريق منهما تسير فيها، نحو الانهيار أم نحو الإنجاز.

> نقاط التحول الحرجة في الحياة هي من أكثر الأشياء التي تعلم الإنسان المثابرة. توقع المرور بـ ٣-٩ نقاط تحول أو "تغييرات هامة" في حياتك. هذه النقلات قد تكون تجاربًا سعيدة... أو أوقاتًا غير سعيدة مثل خسائر العمل، والطلاق، والانتكاسات المالية، والمشكلات الصحية، ووفاة الأعزاء. إن نقاط التحول توفر لك المنظور، وهو القدرة على رؤية التغيرات الكبرى داخل إطار أكبر لحياتك، وتدع قدرة الزمن الشافية تقوم بعملها. ومن خلال التعلم من نقاط تحولاتك، يمكنك النمو على مستوى أعمق في حياتك المهنية والحياة عمومًا.[٢]

إذا كنت قد تعرضت للأذى بصورة كبيرة، فابدأ بالاعتراف بالألم والحزن على أي خسارة تكبدتها. ثم سامح المسئولين عنها، بما فيهم نفسك، إذا لزم الأمر. إن فعل ذلك سيساعدك على التقدم للأمام (إذا لم تستطع تحقيق ذلك بنفسك، فاستعن بطبيب متخصص).

أنا أعلم أن القيام بهذه العملية أمر شديد الصعوبة، لكنك تستطيع ذلك. فقط فكر، *اليوم* قد يكون هو اليوم الذي تحوّل فيه آلام ماضيك إلى إنجاز للمستقبل. لا تدع أي شيء من تاريخك الشخصي يحتجزك كرهينة.

الحلم يومئ نحو الشرق

فرانسيس كابريني من الأشخاص الذين يسافرون دومًا خفيفي الأحمال (أي بدون أمتعة شخصية كثيرة). وفي أحد أيام مارس من عام ١٨٨٩ عندما كانت في الثامنة والثلاثين، هبطت من القارب أمام جزيرة إيليس. كانت تفكر في المهمة التي تنتظرها: المساعدة في إنشاء ملجأ، ومدرسة بمدينة نيويورك. لم تشغل بالها بأي من مشكلات ماضيها، رغم أنها عانت الكثير منها.

فقد وُلدت قبل موعدها بشهرين بمدينة لومباردي بسانت أنجلو في إيطاليا، حيث أصبحت الطفلة العليلة بقريتها حتى كبرت. وفي سن السادسة، قررت أنها تريد أن تعمل في الصين. سخر الناس من حلمها لأنها "فتاة ومريضة معظم الوقت". هذا ما قالته أختها روزا ساخرة.

وفي سن الثانية عشرة، وهبت نفسها للعمل التطوعي. وعندما وصلت إلى سن ثمانية عشر عامًا، تقدمت للالتحاق بدير القلب المقدس. لكن طلبها رُفض بالتأكيد؛ لأنها كانت بصحة عليلة.

لم يكن الرفض ليثنيها عن حلمها في أن تسافر إلى آسيا. فبدأت تفعل كل ما تستطيع في قريتها لتبني قوتها وتثبت جدارتها. علّمت أبناء جيرانها. واعتنت بمسن من قريتها. وحين أصاب وباء الجديري القرية، مرّضت عائلتها وأصدقاءها منه حتى أصابها المرض. وبعد شفائها، أعادت التقدم للدير. وتم رفض طلبها مرة أخرى.

خطوة للأمام

وبعد مرور ست سنوات، قبل الدير طلبها. فكرت أن هذا الإنجاز سيقربها خطوة من تحقيق حلمها بالخدمة في الصين. لكن كان عليها المرور بالعديد من الانتكاسات. توفي كلا والديها خلال عام، ثم تم تعيينها للتدريس بمدرسة محلية بدلًا من أخرى بالخارج. وعندما تقدمت لمنظمات أخرى كرست عملها بآسيا، تم رفض طلبها. بعدها بقليل تم تعيينها للإشراف على ملجأ صغير في كودوجنو، وهى بلدة تبعد ٥٠ ميلًا عن بيتها. أمضت ست سنوات مليئة بالإحباط هناك قبل أن يغلق الملجأ.

وبينما كانت لا تزال تحلم بالسفر إلى آسيا، أخبرها أحد رؤسائها أنها إذا أرادت أن تكون جزءًا من جماعة تعمل في آسيا فعليها أن تنشئ واحدة بنفسها. وبمساعدة ست فتيات من الملجأ، أسست جماعة أخوات القلب المقدس عام ١٨٨٠. وخلال السنوات الثماني التالية بنت الجماعة، وأنشأت مؤسسات في ميلانو ومدن إيطالية أخرى.

حاولت أن تكسب مكانًا في آسيا، لكن رئيسها وضع حدًّا لحلمها بالعمل في الصين. قال لها: "ليس إلى الشرق، بل للغرب. ستجدين مجالًا واسعًا من العمل الإصلاحي في الولايات المتحدة". وطلب منها المساعدة في إدارة ملجأ، ومدرسة في نيويورك.

رحلة إلى الغرب

وهكذا ذهبت فرانسيس كابريني إلى إيليس آيلاند في مارس ١٨٨٩. وتركت حلمها الذي دام معها طوال حياتها في العمل في آسيا محطمًا خلفها في إيطاليا، الموطن الوحيد الذي عرفته. لكنها لم تنظر إلى الخلف. لم تكن من نوع الأشخاص الذين يسمحون للماضي باحتجازهم رهينة.

وخلال الثمانية والعشرين عامًا التالية كرست نفسها للعمل في الأمريكتين. وقد اجتازت العديد من العوائق لفعل ذلك. فعندما وصلت إلى نيويورك، أخبروها أن خطط الملجأ والمدرسة قد تعثرت ويجب عليها الرجوع إلى إيطاليا. لكن بدلًا من ذلك، حلت المشكلات التي يواجهونها وأنشأت المرافق كما كان مخططًا.

لم يهم ما المشكلات التي واجهتها، فقد تجاوزتها باستمرار. عند وفاتها عام ١٩١٧ في عمر السابعة والستين، كانت قد أسست أكثر من سبعين مستشفى ومدرسة وملجأ بالولايات المتحدة وإسبانيا وفرنسا وإنجلترا وأمريكا الجنوبية.

كان تأثير كابريني هائلًا. كانت بمثابة الأم تريزا في عصرها، حيث امتلكت نفس التعاطف والعزيمة والصلابة والقيادة، لكنها ما كانت لتحدث فرقًا لو سمحت لماضيها بالإمساك بها رهينة. فبدلًا من الحزن على خسارة حلمها وآلام شبابها، واصلت التحرك وفعلت كل ما استطاعت حيث وضعها الله. أملي أن تتمكن من فعل نفس الشيء.

خطوتك السابعة نحو الفشل البنّاء

قل وداعًا للأمس

لكي تتحرك للأمام اليوم، يجب أن تتعلم أن تقول وداعًا لآلام ومآسي وأحمال الأمس. لا يمكنك بناء نصب تذكاري لمشكلات الماضي وجعل فشلك بنَّاءً في نفس الوقت.

خذ الوقت الكافي الآن واكتب قائمة بالأحداث السلبية من ماضيك والتي قد تكون أسيرًا لها:

ولكل بند كتبته، مرره على العملية التالية:

١. تعرف على الألم.

٢. احزن على الخسارة.

٣. سامح المسئول.

٤. سامح نفسك.

٥. خذ قرارًا بالتحرر من الواقعة والتقدم للأمام.

إذا كنت تمر بأوقات عصيبة بسبب حملك لضغائن الماضي، فادع الله أن يخلصك منها. لا يهم صعوبة العملية ولكن لابد من المثابرة. لن تكون بأفضل حالاتك اليوم حتى تودع الأمس.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨

من هذا الشخص الذي يرتكب هذه الأخطاء؟

الفشل هو أكبر فرصة لدي لأعرف حقيقة نفسي.

–جون كيلي نجر

في بعض الأحيان، تأتي النجاحات العظيمة فقط نتيجة لفترة من الإخفاق التي تساعدك على فهم حقيقة نفسك. تلك كانت حالة جون جيمس أودبون، الرجل الذي سميت على اسمه جمعية أودبون الوطنية. كانت حياته تجمع بين النقيضين؛ المشكلات والتقدم، الكفاح والنجاح، الفشل والإصرار على النجاح. إليكم قصته.

بدايات أودبون

وُلد أودبون في هاييتي عام ١٧٨٥ لأب فرنسي يعمل كابتن بحار، لكنه أمضى سنوات تشكّله في فرنسا. تلقى تعليمًا ليصبح رجلًا نبيلًا، لكنه كان تلميذًا غير مبال. نتيجة لسلوكه السيئ تم إرساله إلى مدرسة عسكرية في سن الرابعة عشر، لكنه لم يزدهر في تلك البيئة أيضًا. كان ولعه الحقيقي بالصيد ورسم الطيور.

في سن الثامنة عشر، تم إرسال أودبون إلى أمريكا. فقد شعر والده أن الفرصة أكبر بالعالم الجديد. استقر أودبون في بنسلفانيا وانتقل إلى منزل يملكه والده هناك.

شحذت بيئته الجديدة مهاراته كرجل يجوب الغابات. استمر في الصيد ورسم الحياة البرية ولم يمض وقت طويل قبل أن يقابل ويطوّر علاقة مع عائلة مجاورة تدعى بيكويل. كان لهم تأثير مهم على حياته. في البداية وقع في حب لوسي، إحدى بنات العائلة. ثم في عام ١٨٠٧، بدأ العمل في مكتب محاسبة خاص بشركة بيكويل للاستيراد. تلك كانت بداية لما أصبح فيما بعد حياة مهنية كبيرة في مجال الأعمال التجارية.

حياة مهنية في التجارة

كانت أولى مغامرات أودبون، التي كانت في التعامل في الصبغة الزرقاء، مؤشرًا على أدائه: فقد خسر من خلالها ثروة صغيرة. ثم عمل بمجال الاستيراد لبعض الوقت، لكن بعد عدم تحقيقه لأي نجاح، قرر أودبون أن يجرب نفسه في تجارة التجزئة. وعن طريق علاقات والده، تواصل مع فرديناند روزير، وهو رجل أعمال فرنسي شاب، واتجه الرجلان صوب الغرب إلى لويس فيل، بولاية كنتاكي على ضفاف نهر أوهايو.

أقاما مشروعًا تجاريًّا ولكنه صادف قليلًا من النجاح. امتلك روزير موهبة في التجارة، بينما أظهر أودبون الصفات التي ميزت حياته كلها: مهارة الصيد، والفضول غير المنضبط، وطاقة لا تنضب، وموهبة فنية. فبينما كان روزير يقوم بالعمل في المحل، كان أودبون يجوب الريف ليصطاد، ثم يجلب فيما بعد الطيور ليرسمها أو ليأكلها.

خلال هذا الوقت، كانت إسهامات أودبون المفضلة للعمل هي رحلاته إلى فيلادلفيا ونيويورك لشراء البضائع للمحل؛ لأنه كانت تتاح له الفرصة لرؤية الريف. في إحدى هذه الرحلات، عاد إلى بنسلفانيا وتزوج لوسي بيكويل ورجع بها إلى لويس فيل.

عمل الشريكان معًا لبعض الوقت، لكن لم يمض وقت طويل حتى تعثر العمل ماليًّا. ولكي يوفر النقود اللازمة باع أودبون نصيب لوسي في ضيعة عائلتها لتسديد ديونهم.

إجراء تغييرات

قرر الشريكان أن نقل المحل لمكان جديد سيساعدهما، فانطلقا نحو هندرسون، كنتاكي. استمرا هناك لستة أسابيع ثم غيرا المكان مرة أخرى. اتجها هذه المرة إلى ضفاف

نهر المسيسبي. وبعد العديد من المتاعب أقاما محلًّا في سانت جينفيف بميسوري وهى مستعمرة من الكنديين والفرنسيين.

وكما حدث من قبل، كان أودبون غير سعيد بالعمل في التجارة، وأمضى معظم وقته في صيد الطيور ثم رسمها. وبعد فترة وجيزة، باع حصته بالمحل ومضى كل من الشريكين في طريقه. استمر روزير بالتجارة وأصبح ناجحًا جدًّا. أما أودبون فذهب يبحث عن فرصة جديدة. أكد جون كانسلور، كاتب السيرة الذاتية لأودبون: "اعتقد أودبون أن عليه المثابرة في التجارة وأن يكون الصيد وركوب الخيل ورسم الطيور هوايات محببة".

المزيد من الإخفاقات

خلال العشر سنوات التالية، شرع أودبون في سلسلة من المغامرات غير الناجحة. ففي عام ١٨١١، قرر العودة إلى مجال الاستيراد. فأسس هو وشقيق زوجته، توماس وود هاوس بيكويل، مكتب سمسرة بنيو أورليانز لاستيراد البضائع من إنجلترا. ولسوء الحظ، فعلا ذلك عشية حرب ١٨١٢. وبالطبع فشل المشروع.

عاد أودبون وصهره للعمل في تجارة البضائع، مرة ثانية في هندرسون، كنتاكي. وحققا بعض النجاح هناك لكن للأسف اتخذا قرارًا تجاريًّا غير صائب. فقررا افتتاح منشرة وطاحونة بالبخار في منطقة لم تكن تحتمل مثل هذه المشاريع الكبيرة. وبحلول عام ١٨١٩ أعلنا إفلاسهما.

خلال كل هذه السنوات، بقي شيئان ثابتان في حياة أودبون: الصيد والفن. الآن صار عليه الاعتماد عليهما للبقاء. فقد كان يصطاد ليطعم أسرته الصغيرة (المكونة منه هو ولوسي وولدين صغيرين حينها) وكان يرسم الصور بالعمولة ليكتسب رزقه. وبالصدفة أكثر منه بالتخطيط، أصبحت هوايته مصدر رزقه.

أخيرًا حدث التغيير الصحيح

في عام ١٨٢٠، فكّر أودبون فيما يسميه "فكرته العظيمة". فقد قرر أن ينشئ مجموعة شاملة ومطبوعة من جميع الطيور الأمريكية معتمدًا على رسوماته. ستكون الطيور

بالحجم الطبيعي وفي وسط بيئتها الطبيعية. وخلال السنوات القليلة التالية، سافر وأضاف لوحات أكثر لمجموعته، بينما لوسي تعمل كمعلمة ومربية في لويزيانا.

وبحلول عام ١٨٢٦ كان لديه مادة كافية. أبحر أودبون إلى ليفربول بإنجلترا وقابل فورًا نجاحًا عظيمًا. كتب إلى زوجته لوسي قائلًا: "لقد استقبلوني جيدًا بكل مكان، مشيدين ومعجبين بعملي، وأخيرًا استراح قلبي المسكين من القلق الذي أرقه لسنوات، والآن أعرف أن عملي لم يذهب سدًى".

تعرف أودبون على روبرت هافل حفار الخشب، معًا بدءا طباعة العمل الرائع "طيور أمريكا" Birds of America، وهي سلسلة من مئات الألواح الملونة بحجم ٢٩ × ٣٩ بوصة. كتب أودبون عن المجهود قائلًا: "من يصدق أن شخصًا وحيدًا جاء إلى أمريكا بدون أي صديق له بالبلاد وبإمكانيات ماليه قليلة تمكن من إنجاز عمل مثل هذا الإصدار؟"

حقق إصدار منشوره أخيرًا له الأمان المالي، وجعله شهيرًا بأوروبا كلها والولايات المتحدة. كان هذا المنشور فريدًا ولم يُنشر مثله من قبل، كما لم يحظ أي من المطبوعات بهذا التقدير الذي ناله. لقد طبعا حوالي مائتي نسخة من الطبعة الأولى. واليوم، يعد الكتاب تحفة فنية. والمنشور الأصلي الذي كان يُباع بألف دولار عام ١٨٢٠ يساوي الآن حوالي خمسة ملايين دولار!

المشكلة كانت فيه هو

كان جون جيمس أودبون غير ناجح معظم فترات حياته. واستمر حتى بلغ الخامسة والثلاثين ليكتشف ما هي مشكلته: نفسه. كان رجل أعمال سيئًا ولم ينتم أبدًا للتجارة. لا يهم كم مرة غيَّر موقعه، أو شركاءه أو نوع النشاط التجاري. لم تتح له فرصة للنجاح إلا عندما فهم وغيّر من نفسه. كان هذا القول ينطبق عليه لعدة سنوات: إذا تمكنت من ركل المسئول عن كل متاعبك، لما استطعت الجلوس لعدة أسابيع.

سُئل الإصلاحي دي. إل. مودي مرة: أي نوع من الناس يتسبب لك في مشكلات أكثر؟ فكانت إجابته: "لقد سبب لي دي. إل. مودي مشكلات أكثر من أي رجل آخر". كما كرر المذيع التليفزيوني جاك بار هذه الفكرة ذاتها: "بالنظر إلى الماضي، تبدو

حياتي كسباق طويل للحواجز وأنا الحاجز الرئيسي فيها". إذا كنت تعاني من المتاعب باستمرار أو تواجه العقبات فتأكد أن المشكلة ليست فيك أنت.

لماذا لا يتغير الناس؟

> ***بإمكاننا تغيير حياتنا بأكملها وتوجهات المحيطين بنا ببساطة عن طريق تغيير أنفسنا.***
> -رودولف دريكرز

لا يحب الناس الاعتراف بأنهم بحاجة إلى التغيير. وإذا كان لديهم الاستعداد لتغيير أشياء بأنفسهم فهم غالبًا يركزون على التغييرات التجميلية أو الخارجية. ربما لهذا السبب قال إميرسون: "الناس دومًا يستعدون للحياة لكنهم لا يحيونها أبدًا". مع ذلك فإن من يريد أن يعيش في عالم أفضل يجب أن يكون مستعدًا لتغيير نفسه. يعلق عالم النفس رودولف درايكرز مدير معهد ألفريد أدلر بشيكاغو: "بإمكاننا تغيير حياتنا بأكملها وتوجهات المحيطين بنا -ببساطة- عن طريق تغيير أنفسنا".

لماذا يتردد الناس في التغيير؟ أعتقد أن البعض مثل أودبون يعتقدون أنه يفترض عليهم مواصلة التصرف بطريقة معينة لسبب ما، حتى لو لم تناسب مواهبهم وملكاتهم. وعندما لا يعملون في مناطق قوتهم، يكون أداؤهم ضعيفًا. البعض ليس لديهم إدراك ذاتي ولا يعرفون حتى ما هي نقاط قوتهم. وكما قال بن فرانكلين: "هناك ثلاثة أشياء شديدة الصلابة: الصلب، والماس، ومعرفة حقيقة النفس".

قرأت مقالة عن بطل شطرنج فرنسي في القرن التاسع عشر، اسمه أليكساندر دشابلز. كان لاعبًا عظيمًا وأصبح سريعًا بطلًا في منطقته. لكن مع ازدياد صعوبة المنافسة، قرر أنه سيلاعب خصمه فقط في حال أنه وافق على إخراج أحد بيادق دشابلز ثم يأتي بالحركة الأولى. بهذه الطريقة لن يظهر بمظهر سيئ مهما حدث. لو خسر، فسيقول إنه كان في وضع غير مُواتٍ. ولو فاز، فسيظهر كأنه عظيم الموهبة. اليوم يطلق علماء النفس على هذا التفكير اسم انقلاب دشابلز.

لا عيب في تغيير رأيك

> **جميع المعارك الكبرى تدور داخل النفس.**
> –شيلدون كوب

يقول عالم النفس شيلدون كوب: "جميع المعارك الكبرى تدور داخل النفس". وهذا حقيقي. فالناس يخوضون أعظم معاركهم مع عيوبهم وإخفاقاتهم. لسنوات، اعتبر جون جيمس أودبون رغبته في الصيد ورسم الطيور والتجول بالغابات عيبًا خطيرًا في شخصيته؛ لأنه ظن أنه يجب أن يدير عمله التجاري. لكن عندما أدرك أن البندقية ودفتر الرسم هما أدوات عمله اتضح كل شيء بعقله.

أخذ المنتج التليفزيوني ومخرج الأفلام الناجح جاري مارشال، والذي يصف نفسه بالناجح المتأخر، أكثر من نصيبه من الفشل. يحتمل أنك تعرف بعض نجاحاته: فيلم Pretty Woman والمسلسلات التليفزيونية The Odd Couple وLaverne and Shirley وHappy Days. لكن المرجح أنك لا تتذكر بعضًا من أعماله الأخرى مثل Blansky's Beauties وMe and the Chimp. فقد كانا من الأعمال الفاشلة.

يقول مارشال: "يحاول الناس هزيمة أخطائهم أو إنكارها بالمرة. إلا أنني وجدت دومًا أن من الأفضل أن أقول ها هي أخطائي وعيوبي. يجب عليَّ الآن أن أعثر على شيء أجيد أداءه". لا تستخدم أخطاءك وعيوبك عذرًا للاستسلام. تحرك للأمام أو للجنب".[1]

التحرك للأمام أو للجنب

إن شخصية جان فالجين في قصة "البؤساء" لفيكتور هوجو تقول: "لا يهم أن تموت. لكنه شيء فظيع ألا تحيا أبدًا". هذا يُشبه حال من ينكرون عيوبهم الداخلية ويكبتونها ويحاولون التظاهر بعدم وجودها. كي يكون لديك فرصة للوصول إلى قدراتك الكامنة، يجب أن تعرف من أنت، وتواجه عيوبك وأخطاءك. اسمح لي بمساعدتك في فعل ذلك. قم بهذه العملية:

١. شاهد نفسك بوضوح

قدم الإصلاحي فولتون شين رؤيته قائلًا: "معظمنا لا يحب النظر داخل نفسه لنفس السبب الذي يجعلنا لا نحب فتح رسالة بها أخبار سيئة". العديد من الناس يرون

السيئ وينكرون الطيب، أو يرون كل الطيب وينكرون السيئ. للوصول إلى قدراتك الكامنة يجب أن ترى الاثنين.

٢. اعترف بعيوبك بأمانة

ذكرت بالفصل ٥ أنه يجب أن تكون مسئولًا عن أفعالك لجعل فشلك بنَّاء. لكن يجب أيضًا أن تكون مسئولًا عن معرفة حقيقة *نفسك*. هذا يعني أن تعرف ما لا تستطيع فعله (بناء على المهارة)، وما لا يجب فعله (بناء على الموهبة)، وما لا يفترض أن تفعله (بناء على الشخصية). وهذا ليس دومًا بالأمر الهين.

٣. اكتشف نقاط قوتك بسعادة

العمل على نقاط قوتك هو الخطوة التالية في العملية. لم يحقق أحد آماله بالعمل خارج نطاق مواهبه. لكي تتفوق، يجب أن تفعل ما *تجيده*.

٤. عزز نقاط قوتك بشغف

مثل أودبون، ستتحسن فقط لو نميت بحماس مواهبك التي منحها لك الله. يمكنك الوصول إلى أقصى قدراتك غدًا إذا تفانيت في تنمية نفسك اليوم. تذكر أنه لكي تغير عالمك يجب عليك تغيير نفسك أولًا.

من هذا الشخص؟

واحدة من أعظم قصص التغيير التي أعرفها شخصيًّا تتعلق بشخص قريب جدًّا لي بمنظمتي، مجموعة إنجوي. بينما كنت أعمل في هذا الكتاب، وكنت أفكر في قصص يمكنني التحدث عنها في هذا الفصل، اقترحت ليندا إيجرز أن قصتها من الممكن أن تساهم في توضيح تأثير التغيير من النفس على حياتك.

أنا أذكر ليندا في معظم أحاديثي. وأعتقد أنها أحسن مساعدة تنفيذية في البلاد. لكن لم أشعر بذلك تجاهها دومًا. منذ سنوات قليلة مررنا بوقت عصيب في تاريخ علاقتنا، وحقيقةً إن عملنا معًا الآن دليل قوي على قدرتها ورغبتها في التغيير من نفسها، وإجراء بعض التعديلات على حياتها لتصبح من تريد أن تكون.

لكي تتفوق، يجب أن تفعل ما تجيده.

بدأت ليندا العمل معي في منتصف الثمانينات، عندما كنت في سان دييجو. كانت وظيفتها بالمكتب المالي مع ستيف بابي المدير المالي. في ذاك الوقت تقريبًا، أنشأت مجموعة إنجوي بمساعدة صديقي الطيب ديك بيترسون. حينها كنا نعمل على قدم المساواة، وتكون "طاقم موظفينا" من مجموعة من المتطوعين بما فيهم ليندا وزوجها باتريك.

المساعدة في تكوين الفريق

بعد عمل ليندا معي لبعض الوقت، دعوتها لحضور مؤتمر جديد أحاضر به في جنوب كاليفورنيا. وأثناء المؤتمر شعرت ليندا برغبة في العمل معي بمجموعة إنجوي ومساعدتي في تأهيل القادة ليكونوا أفضل. فاقتربت مني بعد المؤتمر وأشركتني بما تفكر به. فيما بعد، عندما أصبحت إنجوي أكبر أحضرناها لتعمل مع الفريق.

أصبحت ليندا فورًا لاعبًا مؤثرًا في فريقنا تحت قيادة ديك بيترسون، وهو حاليًا الرئيس التنفيذي للعمليات بمجموعة إنجوي ورئيس المؤتمرات والموارد. كانت ليندا تؤدي كل ما يطلب منها وهذا كان كل شيء. أدارت المكتب وعينت الموظفين وقامت بالأعمال المحاسبية حتى أنها ساعدت في تطوير المنتج. وكلما كبرت المجموعة كبرت مسئولياتها. وبحلول التسعينيات كانت الساعد الأيمن لديك.

ارتكاب هذه الأخطاء

وفجأة ذات يوم استقالت ليندا. أعطتنا مهلة أسبوعين ثم ذهبت. لم تقدم أي تبرير، ببساطة تخلت عنا. شعرنا بالصدمة أنا وديك.

بعدها بأسابيع قليلة عرفت أن ليندا ذهبت للعمل مع محاسب صديق لي كسكرتيرة. دهشت لأنها كانت دومًا شغوفة بنوعية العمل الذي نقوم به. لم أستطع تخيلها سعيدة وقانعة بمجرد طباعة الخطابات وإدخال البيانات.

ثم حدث شيء أكثر مفاجأة. سمعت أن ليندا أصبحت سلبية جدًا بشأني وبشأن

مجموعة إنجوي. لم تكن ذات نية سيئة لكن تعليقاتها كانت غير لائقة. وقد أحزنني ذلك؛ لأنني أعجبت بها دومًا.

في هذه الأثناء استمرت الحياة. عيّن ديك شخصًا آخر مكان ليندا واستمرت الشركة بالازدهار. بعدها بحوالي ثمانية أشهر، تلقيت مكالمة هاتفية بأن ليندا تريد رؤيتي. كانت ترتعش في اليوم الذي جاءت فيه إلى مكتبي. وما أن بدأت الحديث حتى انخرطت في البكاء. اعتذرت عن كل الأمور السلبية التي كانت تقولها عنا. ثم أخبرتني لماذا استقالت وما الذي دفعها إلى الإحساس بالمرارة.

قالت ليندا: "كنت أعمل بشدة ولساعات طويلة لدرجة أن الأمر كان يقتلني. حسبت أنه لا يوجد أحد مهتم. أدركت الآن أنه كان يجب أن أذهب إلى ديك أو آتي إليك لأخبركما بشعوري. لكنني كنت مغترة بنفسي ولم أرغب في طلب المساعدة من أحد. ثم بدأت الرثاء على نفسي. إنني آسفة جدًا يا جون".

تواصل ليندا الحديث لتقول إنها بعد شهر فقط بعملها الجديد أدركت أنها ارتكبت خطأ كبيرًا. كان يجب عليها البقاء في إنجوي.

فسألتها: "ماذا ستفعلين الآن؟"

أجابت: "لا أعرف. فلن أبقى حيث أنا؛ لأنني لم أحسن التصرف أيضًا. أعتقد أنني سأبحث عن وظيفة".

فسألتها: "ألا تفكرين في العودة إلى إنجوي أبدًا؟"

فأجابت: "هل تعتقد أن بإمكانك الوثوق بي مرة أخرى؟"

فقلت: "لا أعرف..."

في وقت لاحق في نفس اليوم، أخبرني ديك أن ليندا قابلته واعتذرت له أيضًا. كما اعتذرت لصاحب عملها الحالي.

تحدثت أنا وديك بالموضوع وعرض أن يعيد تعيينها، لكن في وظيفة مختلفة. كان المتاح وقتها وظيفة عاملة للرد على الهاتف وتلقي المكالمات. لابد أن الأمر كان شاقًا على ليندا التي كانت الشخص الثاني بعد ديك. لكنها قبلت. لمدة ثلاث سنوات عملت ليندا

بجد وفعلت كل ما يُطلب منها بامتياز وبتوجه ذهني إيجابي. وبمرور الوقت بدأت تعاون ديك أكثر وأكثر.

المساعدة في إحداث فرق

عندما تركت سكاي لاين عام ١٩٩٥ لأتفرغ لمجموعة إنجوي، احتجت أن أعين مساعدة جديدة. كانت ليندا واحدة ممن فكرت بهم. كنت أعلم أنها عالية الكفاءة لكن النقطة الوحيدة التي احتجت إلى التأكد منها هي هل سأستطيع الثقة بها بدون شروط. فالمساعدة التنفيذية التي ستعمل معي يجب أن تكون قادرة على إدارة حياتي والتعامل مع معلومات حساسة وشخصية عني وعن أسرتي وتكون تمثيلًا مشرفًا لي أمام الجميع.

لم يمض وقت طويل حتى اتخذت قرارًا. عرفت أنني أريد ليندا أن تكون مساعدتي. منذ ذلك اليوم لم أشك بها أبدًا. في الحقيقة لولا أنها شجعتني على رواية قصتها لما خطر على بالي أن أرويها لكم.

بعد أن بدأت ليندا بالعمل معي مرة أخرى قالت لي شيئًا مثيرًا للاهتمام: "منذ بدايات عملي بسكاي لاين في ٨٦ وأنا أعتقد أنه في يوم ما سأصبح مساعدتك. ولا أريد تذكر أنني كنت على وشك إفساد الأمر! إن نقطة التحول بداخلي كانت اليوم الذي نظرت لنفسي بالمرآة وأدركت أنني بحاجة إلى إجراء بعض التغيير بحياتي، بداية بتوجهي الذهني. لو لم أفعل ذلك، لما تيسرت لي الفرصة لأقوم بالعمل الذي خلقني الله له".

اليوم ليندا رائعة. إنني أندهش مما يمكنها القيام به. وفي كل مرة أؤثر تأثيرًا إيجابيًا على أي شخص سواء من خلال محاضرة أو كتاب فإنها تشاركني في ذلك. لا أرغب في تبديلها بأي شخص آخر في العالم.

بينما تقرأ ذلك، إذا كنت غير سعيد بوظيفتك الحالية أو بظرف عائلي أو بالحياة عمومًا، فانظر أولًا إلى ما يمكنك تغييره في نفسك قبل أن تحاول تغيير ظروفك. واعلم ذلك:

عدم إدراك ما تريد هو مشكلة معرفة.
عدم السعي وراء ما تريد هو مشكلة حافز.
عدم تحقيق ما تريد هو مشكلة مثابرة.

إذا عرفت من أنت، وأجريت التغييرات اللازمة كي تتعلم وتنمو، ثم فعلت كل ما بوسعك للوصول لأحلامك، فسيمكنك تحقيق أي شيء ترغب فيه نفسك.

خطوتك الثامنة نحو الفشل البنّاء

غيّر من نفسك، فيتغير عالمك

يقول سام بيبلز: "إن ظروف الحياة وأحداث الحياة والمحيطين بي في الحياة لا يحولونني إلى ما أنا عليه، ولكنهم يكشفون حقيقة ما أنا عليه". خذ بعض الوقت لتكتشف حقيقة نفسك من خلال فحص نقاط ضعفك ونقاط قوتك.

أولاً، اكتب نقاط الضعف أو العيوب الثابتة:

نقاط ضعفي

ملاحظات شخصية:

ملاحظات المقربين مني:

ملاحظات الآخرين:

نقاط الضعف تتطلب التغيير. لو كان بعض ما دونته يقع بفئة التوجه الذهني أو الشخصية فستحتاج إلى أن تعبر عن التغيير مثلما فعلت ليندا إيجرز (قد يتطلب الأمر اعتذارًا، أو تعويضًا أو تغييرًا في أسلوب الحياة). إذا كان لنقطة الضعف التي دونتها علاقة بغياب موهبة أو مهارة فستحتاج أن تجري تعديلاً على أولوياتك وأهدافك أو حياتك المهنية.

الآن فكر في نقاط القوة لديك. اكتب المواهب والملكات والفرص والموارد التي تمتلكها:

نقاط قوتي

مواهب:

مهارات:

فرص:

موارد:

ضع خطة تمكنك من تعزيز نقاط قوتك وتعظيم قدراتك. تذكر أنه لا يسعك تغيير الخارج ما لم تتغير من الداخل. غيّر من نفسك وسوف يتغير عالمك كله.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩

اهتم بمن حولك

لا تعلق داخل ذاتك، لأنها ستصبح سجنًا في لمح البصر.

-باربرا وورد

إن من يرغبون في جعل فشلهم بنّاءً يجب عليهم الاهتمام بغيرهم ومساعدتهم أكثر من أنفسهم. منذ سنوات قليلة ماضية، رأيت فيلم باسم Mr. Holland's Opus يوضح بطريقة جميلة العملية كلها.

بدأ الأمر بالشكر

كتب الفيلم الكاتب السينمائي باتريك شين الذي واتته فكرته ذات يوم وهو عالق بزحمة المرور. سمع تقريرًا إخباريًا في الراديو عن تقشف البرامج المدرسية وعدد المدرسين في ولاية كاليفورنيا.

يقول دنكان: "فجأة أدركت كم كان معلميّ مهمين في حياتي. وأن أهم شيء نفعله -كبالغين- هو تعليم أبنائنا."

تذكر دنكان المعلمة المتميزة الوحيدة التي أثرت في حياته. يتذكر قائلًا: "كان معروفًا عنها أنها أقسى مدرسة بالمدرسة المتوسطة. لكنها هي من اشترت لي كتبي وأعطتني ملابس ابنها بعد أن صغرت عليه. أهدي هذا الفيلم إليها وإلى كل العاملين بمهنتها السامية".

رحلة رجل واحد

يحكى الفيلم قصة جلين هولاند (الذي قام بدوره ريتشارد دريفوس) الموسيقي الشاب الطامح إلى أن يدخل التاريخ ويصبح مؤلفًا موسيقيًا. لكن عندما تضيق به الحال، ويحتاج إلى العناية بأسرته، يبحث -على مضض- عن وظيفة كمدرس. إلا أن تلك الوظيفة التي اعتبرها مؤقتة تصبح حياته. وخلال أحداث الفيلم، يكتشف أنه يرغب في مشاركة تلامذته حبه للموسيقى وأثناء ذلك يكتشف نفسه.

تأتي النقطة المحورية في الفيلم عندما يتم إلغاء وظيفة مستر هولاند بالتدريس بسبب التقشف ويدرك فجأة أنه وصل إلى منتصف العمر. في تلك اللحظة، يدرك أنه قد ضيّع فرصته للأبد ثم يقرر الذهاب إلى نيويورك ويأخذ معه سيمفونيته التي كتبها في أوقات فراغه على مدار العشرين عامًا الماضية. كان يشعر بأنه يائس ومنبوذ، ويعتقد أنه قد أهدر حياته.

كان محبطًا وعلى شفا الإحساس بالمرارة وهو يخرج من الفصل الذي اعتاد التدريس فيه. مشى ببطء واكتئاب خارج القاعة وهو يستعد للخروج من المدرسة للمرة الأخيرة. وعندها سمع شيئًا بقاعة الاحتفالات. ذهب ليستطلع الأمر، فوجد العديد من التلاميذ الذين تغيرت حياتهم خلال سنوات تدريسه. ضمت تلك المجموعة محافظ الولاية الذي اتخذت حياته منعطفًا كبيرًا لتسير نحو الأفضل تحت توجيهاته.

رجل عادى يفعل شيئًا غير عادى

ما جذب مخرج الفيلم ستيفن هيريك إلى هذه القصة هو تأثره بسيناريو الفيلم. يعترف قائلًا: "جعلني أبكى، وأنا نادرًا ما أفعل ذلك. لكن هذا هو ما شعرت به في نهاية النص. فالقصة تجعل من رجل عادى بطلًا وهو بالمصادفة معلم، وأعتقد أن ذلك شيء مهم فعله الفيلم... إنها أيضًا قصة عن كيف يمكن أن يؤثر شخص واحد في العديد من الناس ويمس حياتهم بطريقة شديدة الخصوصية".

يعتقد العديد من الناس أن التأثير في حياة الآخرين لا يمكن أن يحدث إلا بواسطة مجموعة منتقاة من الأشخاص الموهوبين. لكن الأمر ليس كذلك في الفيلم. إن

أي شخص عادي -مثل جلين هولاند- يمكنه أن يؤثر تأثيرًا إيجابيًا في حياة الآخرين.

> ***إن العديد ممن يعانون من الفشل المزمن يكون ذلك بسبب أنهم لا يفكرون بأحد سوى أنفسهم.***

يحدث بعض غير الناجحين أنفسهم قائلين إنهم بمجرد أن يحققوا نجاحًا معقولًا أو يكتشفوا موهبة خفية في أنفسهم فإنهم سيحولون اهتمامهم للتأثير في حياة الآخرين. لكن عندي أخبار لهم. إن العديد ممن يعانون من الفشل المزمن يكون ذلك بسبب أنهم لا يفكرون بأحد سوى أنفسهم. إنهم يهتمون برأي الناس فيهم. ويجتهدون ألا يستفيد أحد من مواهبهم. ويركزون اهتمامهم باستمرار على حماية مصالحهم.

منذ أعوام مضت قرأت مقالة عن بيلي مارتن، مدير فريق نيو يورك يانكيز، وصفته بأنه شخص يتصرف بهذه الطريقة. يقول الكتاب إنه في سنواته الأخيرة سخّر اللاعب السابق طاقته في توهم وجود أعداء وتخيل أنهم يدبرون له المكائد. لا أعرف إلى أي مدى ذلك الكلام حقيقي، لكنني أعرف هذا: تم تعيين مارتن وفصله من وظيفته كمدير لفريق اليانكيز خمس مرات.

يحب أبي إلقاء النكات، وكلما كانت قديمة زاد إعجابه بها. وأتذكر أنني ذات مرة ذهبت معه إلى مباراة كرة قدم في سان دييجو. وبينما توقفت المباراة ليتشاور اللاعبون مال أبي إلي وقال: "هل سمعت يا جون عن الرجل الذي امتنع عن حضور مباريات كرة القدم؟ لأنه في كل مرة يجتمع اللاعبون للتشاور يظن أنهم يتحدثون عنه!".

إذا كنت تركز كل اهتمامك وطاقتك باستمرار على نفسك، فلديّ رسالة لك: توقف عن الاهتمام المبالغ بنفسك، وابدأ في وضع الآخرين في حسبانك.

فإذا كان لك تاريخ من الفشل المتكرر وكنت تكرس طاقتك للوصول إلى المركز الأول، فربما تحتاج إلى طريقة جديدة في التفكير، طريقة يأتي فيها الآخرون أولًا. وإذا شككت أن نزعة الأنانية هي التي تمنعك من تحقيق أهدافك وأحلامك فربما تحتاج إلى تغيير وتحسين منهجك في الوصول إلى النجاح.

توقف عن التركيز على نفسك

أولًا يجب أن تفكر في الآخرين بدلًا من التفكير في نفسك. فالانكفاء على الذات هو أحد الأسباب الرئيسية للتفكير السلبي والصحة العقلية المعتلة. والأنانية تؤدى ليس فقط إلى إيذاء المحيطين بالأناني لكن أيضًا إلى إيذاء الأناني نفسه. إنها تميل بالشخص نحو الفشل لأنها تبقيه باستمرار في حالة تفكير سلبي.

لهذا السبب، أجاب د. كارل مينينجر بهذه الطريقة حينما سأله أحدهم: "بما تنصح من يشعر بأنه على وشك الانهيار العصبي أن يفعل؟" اعتقد الكثير من الناس أن يرد قائلًا: "أن يستشير طبيبًا نفسيًا" على اعتبار أن هذا هو تخصصه. لكن ما سبّب دهشتهم أنه أجاب: "أغلق بيتك واذهب إلى محطة القطار وابحث عمن يحتاج إلى المساعدة وافعل شيئًا لمساعدته"[1].

> ***نادرًا ما يعاني الكرماء من المرض العقلي.***
> -*كارل مينجز*

أشار صديقي كيفين مايرز إلى أن "الإحساس بعدم الأمان لدى معظم الناس قوي جدًا لدرجة تمنعهم من منح الآخرين أي شيء". أعتقد أن هذا صحيح. معظم من يركزون اهتمامهم على ذواتهم يشعرون أنهم يفتقدون شيئًا في حياتهم، لذلك يحاولون استرجاعه. على سبيل المثال، إليكم بعض الحاجات والأعراض الجانبية الشائعة التي تحدث نتيجة عدم وجودها:

الحاجة الداخلية	إذا كانت مفقودة، أشعر بـ...
الانتماء	عدم الأمان
الإحساس بالقيمة	الدونية
الكفاءة	عدم الكفاءة
الهدف	عدم الأهمية

إن تنمية روح العطاء كما يقول مينجر تساعد الشخص على تخطي بعض مشاعر النقص بطريقة إيجابية وصحية. لهذا يعتقد مينجر أنه "نادرًا ما يعاني الكرماء من المرض العقلي". وغالبًا يقل تركيز الشخص على نفسه عندما يحاول مساعدة شخص آخر.

لا تأخذ نفسك بجدية أكثر مما ينبغي

في ندواتي، أتعامل مع العديد من القادة. وقد وجدت أن العديد منهم يأخذون الأمور على محمل الجد أكثر مما ينبغي. بالطبع ليسوا هم فقط من يفعلون ذلك. فأنا أقابل أشخاصًا بكافة مدارك الحياة تتسم توجهاتهم الذهنية بالصرامة والكآبة. إنهم يحتاجون أن يمرحوا قليلًا. بغض النظر عن مدى جدية عملك، فهذا ليس سببًا لأن تأخذ نفسك بجدية أكثر مما ينبغي.

منذ أسابيع قليلة، كنت بأستراليا أدرّس فنون القيادة لمجموعة من عدة آلاف من رجال الأعمال. كنت أتحدث معهم عن كيف أن أكثرنا نظن أنفسنا أهم مما نحن عليه فعلًا. وأخبرتهم أنه في اليوم الذي أموت فيه فإن أحد أصدقائي الصالحين سيرثيني رثاءً رائعًا ويحكي القصص المرحة عني، ولكن بعد مرور عشرين دقيقة فقط سيكون أهم ما يشغل تفكيره هو محاولة إيجاد مكان سلطة البطاطس في حفل تأبيني. يجب أن تتمتع بحس الدعابة فيما يخص هذه الأشياء، خاصة إذا كنت تعمل مع الناس. لخص الأمر الكوميديان فيكتور بورج قائلًا: "الضحك هو أقصر مسافة بين شخصين".

إذا كان لدى أي شخص سبب لأن يأخذ نفسه أو وظيفته على محمل الجد، لكان هذا الشخص هو رئيس الولايات المتحدة الأمريكية. وعلى الرغم من ذلك، من الممكن حتى لمن يشغلون هذه الوظيفة أن يحتفظوا بروح الدعابة ويتحكموا في إحساسهم بذواتهم. على سبيل المثال، حينما سُئل كالفين كوليدج هل سيحضر المعرض الخمسيني بعد المائة بفيلاديلفيا أجاب الرئيس: "أجل".

فسأله الصحفي: "لماذا ستذهب يا سيادة الرئيس؟"

فأجاب كوليدج: "كأحد المعروضات".

وحديثًا، عندما أخبروا جورج بوش أن شركة ستبيع مجموعة من الكروت الرئاسية التبادلية للأطفال كانت إجابته: "لا أجرؤ أن أسأل كم مئات من كروت جورج بوش تحتاج لمبادلتها لتحصل على كارت واحد لمايكل جوردان".

إذا كنت تميل إلى أخذ نفسك على محمل الجد، فأعطِ نفسك ومن حولك فسحة من الوقت. تذكر أن الضحك يسبب المرونة.

ابدأ بوضع الفريق أولا

لو كنت من متابعي الرياضة هذه الأيام فلعلك سمعت الكثير عن أنانية اللاعبين المحترفين. كان النقد الحديث قاسيًا خاصة على لاعبي كرة السلة المحترفين لأن الإحساس السائد أنهم يفكرون بعقلية أنانية. يشير النقاد غالبًا إلى فرق الأداء بين فرق الرجال وفرق النساء في كرة السلة بأولمبياد ١٩٩٦. فقد فاقت مواهب لاعبي فريق الرجال خصومهم لكن كان صعبًا على اللاعبين في بعض الأحيان اللعب كفريق. على الجانب الآخر كان أداء النساء تطبيقًا فعليًّا للعمل الجماعي.

حينما تشتد المنافسة، فإن الأنانية تجعل فوز الفريق مستحيلاً. إنها تنتج الفشل في النهاية. فلو كانت الموهبة فقط سبب الفوز بالبطولات، لفاز فريق لوس انجلوس ليكرز بطل التسعينيات بالبطولة.

لحسن الحظ، ليست كافة قصص الدوري الأمريكي للمحترفين عن الأنانية والفشل. فأبطال دوري ١٩٩٩ –سان انتونيو سبورز– فازوا لأن الرجل الذي كان أفضل لاعبيهم لعشر سنوات عرف أهمية أن يتجاوز نفسه.

كان ديفيد روبنسون بطوله البالغ سبعة أقدام وبوصة واحدة مركز الفريق. خلال سنوات لعبه العشر بالدوري الأمريكي للمحترفين، حصل روبنسون تقريبًا على جميع أنواع الجوائز التكريمية التي يمكن أن يحصل عليها لاعب كرة سلة محترف: لاعب العام الصاعد (١٩٩٠)، البطل الوثّاب (١٩٩١)، لاعب دفاع العام (١٩٩٢)، مانع الضربات الأول (١٩٩٢)، الهداف الأول (١٩٩٤)، أغلى لاعب (١٩٩٥). كما تم اختياره بفريق النجوم بدوري المحترفين لكرة السلة ثمان مرات. إن لعبه الممتاز جعله دومًا على قمة إحصائيات الدوري الأمريكي بجميع الفئات، بما فيها عدد النقاط المحرزة بكل مباراة. تم اختياره كواحد من أعظم خمسين لاعبًا في تاريخ الدوري الأمريكي لكرة السلة.

على الرغم من كل إنجازات روبنسون الشخصية، فانه لم يفز أبدًا ببطولة الدوري الأمريكي للمحترفين، حتى موسم ١٩٩٩. ما الذي فعله؟ بإعطاء الكرة بحركة هجومية والسماح للاعب آخر، تيم دنكان، أن يصبح بطلاً.

أثناء مباريات ١٩٩٩، علّق زميله بالفريق آفيرى جونسون قائلًا: "ديفيد روبنسون

هو اللاعب الجماعي الأمثل، والفائز الأمثل. لقد تخلى عن أنانيته وأصبح لاعبًا مختلفًا تمامًا لمصلحة الفريق. كان بإمكانه تحقيق معدل ٢٥ نقطة. لكن هل كنا سنصل إلى ما وصلنا إليه؟ كلا".

في عام ١٩٩٩، حقق روبنسون أقل معدل بحياته المهنية. كانت وجهة نظره كالآتي: "نظرت إلى فريقنا وأدركت أننا نحتاج أن نكون أكثر دفاعية وأكثر ارتدادًا. لكي نكون فريقًا مكتملًا لا يحتاج كل منا أن يسدد. في بعض المباريات، يمكن أن أسدد أنا، لكنه فريق تيم. وليس لديّ مشكلة في هذا".

كانت نتيجة عدم أنانية روبنسون وجعله مصلحة الفريق تأتي قبل مصلحته، أن نجح الجميع بالفريق. لو أردت الفوز وتخطي الفشل فعليك أن تتجاوز نفسك.

ابدأ في إضافة القيمة للآخرين باستمرار

عندما يفكر الناس بك، هل يقولون لأنفسهم: "إن حياتي أفضل بسبب هذا الإنسان" أو "إن حياتي أسوأ؟" إن إجابتهم من المحتمل أن تجيب عن سؤال إن كنت قد أضفت القيمة إليهم وأفدتهم. منذ انتقالنا إلى أتلانتا منذ سنوات قليلة، تعرفنا على بعض الأصدقاء الجدد؛ هوارد ودوريس بوين. منذ فترة ليست بالطويلة، حضرت أنا وزوجتي مارجريت حفل عيد ميلاد دوريس. حضر الحفل العديد من الناس بسبب التأثير الإيجابي الذي تركته على حياتهم. جلسنا نسمع الواحد تلو الآخر وهو يحكى عن الفرق الذي أضافته دوريس لحياته أو حياتها.

إن دوريس إنسانة استثنائية. فبعد أن أصبت بأزمة قلبية في ديسمبر ١٩٩٨، كان هناك وقت اضطررت فيه أن أمضي اليوم كله بالمستشفى لإجراء الفحوصات. فتركت دوريس جميع أعمالها لتمضي ذلك الوقت المتعب للأعصاب مع مارجريت، على الرغم أننا كنا لم نتعرف عليها سوى منذ فترة وجيزة. إنها دومًا تفعل هذه الأشياء للآخرين. إنها صديقة رائعة.

بعد أن أخبر جميع من بالحفل دوريس كم تعني الكثير لهم، وقفت وقالت: "طوال حياتي أردت أن يشعر الناس بأنهم صاروا للأفضل بتعرفهم علي. أشكركم لأنكم جعلتموني أشعر بأنني ذات فائدة".

لتنجح شخصيًا يجب عليك أن تحاول مساعدة الآخرين. لهذا يقول صديقي زيج زيجلر: "بإمكانك الحصول على كل ما تريده بالحياة إذا ساعدت الآخرين بطريقة كافية للحصول على ما يريدونه". كيف تفعل ذلك؟ كيف تحول تركيزك من نفسك وتبدأ في إضافة القيمة للآخرين؟ يمكنك ذلك عن طريق...

١. التفكير بالآخرين أولا

عندما تقابل الناس، هل أول ما تفكر به هو ماذا سيقولون عنك، أم كيف تساعدهم ليكونوا أكثر راحة؟ وفي عملك، هل تحرص على جعل زملائك وموظفيك يبدون بصورة جيدة أم تهتم أكثر بالتأكد من أن تنال نصيبك من التقدير؟ حين تتعامل مع أفراد أسرتك، بمصلحة من تفكر؟

عندما تعرف ما يقدّره الناس يمكنك إضافة القيمة إليهم.

إن إجاباتك تحدد إلى أية جهة يميل قلبك. لإفادة الآخرين، يجب أن تبدأ في وضع الآخرين قبل نفسك في عقلك وقلبك. إذا استطعت ذلك، فسيصبح بإمكانك وضعهم أولًا في تصرفاتك.

٢. اكتشاف ما يحتاجه الآخرون

كيف يمكن أن تفيد الآخرين إذا لم تكن تعرف *بماذا* يهتمون؟ أنصت إلى الناس. اسألهم عما يهمهم. ولاحظهم. إن استطعت اكتشاف كيف يمضي الناس أوقاتهم وكيف ينفقون أموالهم، فسوف تعرف الأشياء التي يقدرونها. وعندما تعرف ما يقدّره الناس يمكنك إضافة القيمة إليهم.

٣. تلبية تلك الحاجة بامتياز وسخاء

الخطوة الأخيرة تستلزم الفعل الملموس. بمجرد أن تعرف ما يهتم به الناس، فاعمل أفضل ما يمكنك لتلبية احتياجاتهم بامتياز وسخاء. قدم أفضل ما عندك بدون التفكير بما يمكن أن تأخذه بالمقابل.

اعتقد الرئيس كالفن كوليج أنه: "لا يمكن لأي مؤسسة أن تستمر لنفسها فقط. فهي إما أن تلبي حاجة مهمة، وإما أن تقدم خدمة جليلة، ليس لنفسها فقط ولكن للآخرين؛ ولو فشلت في ذلك فستوقف ربحيتها ثم تختفي من الوجود".

خلف كل رجل عظيم

عندما أفكر في الشخصيات المؤثرة في التاريخ والتي كانت قادرة على معرفة حاجات الناس وتقديم خدمات هائلة لهم، فإن واحدًا من أهم الشخصيات التي أفكر بها هو جون ويزلي؛ بريطاني القرن الثامن عشر الذي أسس الحركة النظامية. كان زعيمًا خدم البشرية بإيثار طوال حياته. لكنني أعتبر فردًا آخر بعائلته أكثر إيثارًا منه، في الواقع لقد حقق نجاحه وإنجازاته من خلال خدماتها.

إنها والدته -سوزانا ويزلي. لقد وُلدت سوزانا لتكون الطفل الرابع والعشرين لأسرة ثرية في لندن عام ١٦٦٩. كانت سوزانا الطفلة شديدة الذكاء المدللة لدى والدها رجل الدين صامويل انيسلي. على الرغم من أن البنات لم يكنّ يتلقين تعليمًا رسميًا في إنجلترا في ذاك الوقت، فقد تلقت سوزانا تعليمًا ممتازًا من والدها. كما سُمح لها أن تكون بغرفة مكتبه عندما يحضر مشاهير العصر لمناقشة القضايا الفلسفية والمواضيع الراهنة. نتيجة لهذا، صارت مثقفة وكانت ذات بديهة حاضرة.

> ***لا يمكن لأي مؤسسة أن تستمر لنفسها فقط. فهي إما تلبي حاجة مهمة، أو تقدم خدمة جليلة، ليس لنفسها فقط ولكن للآخرين؛ ولو فشلت في ذلك فستتوقف ربحيتها ثم تختفي من الوجود.***
>
> *-كالفين كوليدج*

وفي عمر التاسعة عشر، تزوجت من صامويل ويزلي؛ وهو رجل دين شاب يُعتبر أحد نبهاء عصره. أقاما منزلهما وبدءا حياتهما معًا. وفي فترة قصيرة، حملت سوزانا بأول أطفالها ثم بعد ذلك تبعه الكثير. لسوء الحظ، كانت آمالهما أكبر من إمكانياتهما. فأمضيا تقريبًا الخمسين عامًا من الزواج وهما يعانيان من ضائقات مالية.

التأثيرعلى المؤثرين

في تلك الأيام، لم تكن تعمل المرأة بالطبقة المتوسطة خارج المنزل، لكن على الرغم من ذلك حصلت سوزانا على ما هو أكثر من وظيفة بدوام كامل. لقد وهبت نفسها كلية

بإيثار تام للاعتناء بأسرتها. فأدارت المنزل واهتمت بالأمور المالية (كان زوجها ضعيفًا بالأمور المالية)، وأشرفت على زراعتهم المتواضعة. وحتى عندما سجن صامويل بسبب الديون لمدة ثلاثة أشهر ثابرت. فعلت ذلك ولديها العديد من الأطفال الأمر الذي كان عاديًا في تلك الفترة. وعلى مدار واحد وعشرين عامًا، أنجبت تسعة عشر طفلًا عاش منهم عشرة.

رغم كل العمل الذي أدته سوزانا لأسرتها، كان أهم دور لها هو تعليم أبنائها. لمدة ست ساعات كل يوم (ماعدا الأحد) وهبت نفسها لتثقيف أبنائها الثلاثة وبناتها السبع أخلاقيًا وعلميًا. لقد جعلت ذلك وظيفة حياتها.

وعندما وصلت إلى الستينيات في عمرها، طلب منها ابنها جون أن تشارك الآخرين في أساليبها وأن يدونها لها. فكانت إجابتها:

> إنني أعارض كتابة أي شيء عن أسلوبي في التعليم. لا أعتقد أنه سيفيد أي شخص أن يعرف كيف أمضيت حياة العزلة لأعوام عديدة وأنا أستغل وقتي في تربية أبنائي. لا يستطيع شخص أن يفهم طريقتي بدون أن ينبذ العالم بالمعنى الحرفي للكلمة؛ فالقليلون -إن وجدوا- هم من يكرسون أكثر من عشرين سنة من أزهى سني حياتهم لإنقاذ أبنائهم الذين يعتقدون أنه يمكن إنقاذهم بدون كل هذه الضجة. كان هذا مقصدي الأساسي.[٢]

لقد قامت بتصرف شديد الإيثار ولتحققه تخلت عن الكثير، كما قالت "عشرين عامًا من أزهى سنوات حياتها. لكن النتيجة تتحدث عن نفسها حينما ننظر إلى أبنائها. كان تشارلز رجلًا مؤثرًا واعتبر واحدًا من أعظم كاتبي الترانيم في التاريخ. وجون اعتبره العديد من أكثر من ساهم في تشكيل انجلترا من رجال عصره. إن تأثيره شديد التميز ولا يمكن إغفاله.

قد لا تتمكن من إعطاء أسرتك نفس الوقت الذي أعطته سوزانا ويزلي لأسرتها. لكن ما يهم هو أن تعطي كل ما تستطيع لمن يهمونك. بإمكانك فعل ذلك فقط إذا تعلمت أن تتجاوز نفسك. كن أكثر اهتمامًا بما يمكنك تقديمه للآخرين بدلًا من الاهتمام بما ستأخذه منهم، لأن العطاء هو أسمى سبل الحياة.

خطوتك التاسعة نحو الفشل البنّاء

تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء

إذا كانت لديك نزعة أنانية تمنعك من تجاوز نفسك، فراجع توجهك الذهني وقرر أن تجعل تلبية احتياجات الآخرين أولوية بحياتك. يمكنك البدء بسؤال نفسك هذه الأسئلة يوميًا، إما في بداية اليوم وإما في نهايته:

- لمصلحة من أمضي حياتي؟
- من الذي أساعده ولا يستطيع أن يرد لي المساعدة؟
- من الذي أعينه ولا يستطيع مساعدة نفسه؟
- من الذي أشجعه يوميًّا؟

إذا تصرفت وأنت تفكر بمصلحة الآخرين كل يوم، فقريبًا ستكون قادرًا على تقديم إجابات ملموسة وتوكيدية على هذه الأسئلة.

خطوات نحو جعل الفشل بنّاء

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.
٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.
٣. تخلص من "أنت" في الفشل.
٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.
٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية.
٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.
٧. قل وداعًا للأمس.
٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.
٩. تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء.

احتضان الفشل كصديق

١٠

إدراك الفوائد الإيجابية للخبرات السلبية

الفاشل هو رجل أخطأ، ولكنه غير قادر على الاستفادة من التجربة.

-ألبرت هوبارد

يحكي الفنانان ديفيد بايلز وتيد أورلاند قصة عن مدرس فن الخزف قام بتجربة بنظام الدرجات لديه على مجموعتين من التلاميذ. إنها حكاية رمزية عن فوائد الفشل. إليكم ما حدث:

أعلن معلم الخزف يوم الافتتاح أنه سيقسّم الفصل إلى مجموعتين. كل من على الجانب الأيسر من الأستوديو سيقيّمون فقط بحسب كمية العمل الذي ينتجونه، أما الذين على الجانب الأيمن فسيقيّمون على أساس الجودة. كانت طريقته بسيطة: في اليوم الأخير من الصف سيأتي بميزان ليزن أعمال مجموعة "الكمية": خمسين رطلاً من القدور يحصل على امتياز، أربعون رطلا يحصل على جيد جدًّا، وهكذا. أما من سيقيّمون على أساس "الجودة"، فعليهم فقط إنتاج إناء واحد -على أن يكون مثاليًا- للحصول على درجة امتياز. حسنًا، جاء وقت التقييم وبرزت حقيقة مثيرة للغرابة: الأعمال الأعلى جودة كانت من إنتاج مجموعة الكمية. يبدو أنه حين انشغلت مجموعة "الكمية" بإنتاج أكبر كمية من الآنية، كانوا يتعلمون من أخطائهم، أما مجموعة "الجودة" فقد أخذوا ينظّرون عن الكمال وفي النهاية لم يكن لديهم الكثير من الخبرة لتنفيذ عملهم، فلم يُنتج سوى نظريات فخمة وكومة من الطمي الذي لا حياة فيه.[١]

لا يهم إن كانت أهدافك في مجال الفن أو التجارة أو الإدارة أو الرياضة أو العلاقات. الطريق الوحيدة للتقدم هو أن تفشل مبكرًا وبشكل متكرر وتجعله فشلًا بنّاءً.

قم بالرحلة

> ***إننا نبالغ في أهمية الحدث ونقلل من أهمية العملية. إن كل حلم تحقق كان نتيجة التفاني في عملية ما.***

أقوم بتدريس فنون القيادة للآلاف كل عام في العديد من المؤتمرات. وأحد أعمق ما يستدعي قلقي هو أنه دائمًا سيعود بعض الناس إلى بيوتهم بعد المناسبة ولن يتغير أي شيء في حياتهم. إنهم يستمتعون "بالعرض" لكن يفشلون في تطبيق أي من الأفكار المقدمة لهم. أقول للناس باستمرار: إننا نبالغ في أهمية الحدث ونقلل من أهمية العملية. إن كل حلم تحقق كان نتيجة التفاني في عملية ما. (ذلك أحد أسباب تأليفي الكتب وإنتاجي البرامج على شرائط الكاسيت؛ لكي ينشغل الناس بعملية النمو المستمرة).

يميل الناس بطبيعتهم إلى البقاء كما هم بدون تغيير. لهذا يُعد تطوير الذات نوعًا من الصراع. لكن هذا أيضًا سبب وجود المصاعب بقلب كل نجاح. إن عملية النجاح تأتي من خلال الفشل المتكرر والصراع الدائم للوصول إلى مستوى أعلى.

سيعترف معظم الناس على مضض بأن عليهم اجتياز الصعاب كي ينجحوا. وسيقرون بأن عليهم اختبار بعض الانتكاسات العرضية كي يحرزوا تقدمًا. لكنني أعتقد أن النجاح يأتي فقط لو أخذت تلك الفكرة خطوة للأمام. لكي تحقق أحلامك يجب أن تعانق الصعاب وتجعل الفشل جزءًا منتظمًا من حياتك. إذا لم تكن تفشل، فأنت غالبًا لا تتحرك للأمام.

فوائد الصعاب

يؤكد عالم النفس د. جويس بروذرز قائلًا: "على الشخص المهتم بالنجاح أن يتعلم النظر إلى الفشل على أنه جزء صحي حتمي من عملية الصعود إلى القمة". إن المحن والفشل الذي ينتج غالبًا عنها هي أشياء يجب توقعها في عملية النجاح، ويجب اعتبارها

أجزاء مهمة منها. في الحقيقة، إن فوائد الفشل عديدة. تأمل هذه الأسباب لمعانقة المحن والمثابرة خلالها:

١. المحن توجد المرونة

لكي تحقق أحلامك يجب أن تعانق الصعاب وتجعل الفشل جزءًا منتظمًا من حياتك. إذا لم تكن تفشل، فأنت غالبًا لا تتحرك للأمام.

لا شيء في الحياة ينمي المرونة مثل المحن والفشل. وصفت دراسة بمجلة التايم بمنتصف الثمانينيات من القرن العشرين المرونة المذهلة لمجموعة من الناس الذين فقدوا وظائفهم ثلاث مرات بسبب إغلاقات المصنع. توقع علماء النفس أن يكونوا مثبطي العزيمة، لكنهم للمفاجأة كانوا متفائلين. لقد كانت محنتهم ميزة. فلأنهم فقدوا وظيفتهم من قبل ووجدوا واحدة جديدة مرتين على الأقل، كانوا قادرين على التعامل مع المحنة بطريقة أفضل ممن عملوا في شركة واحدة فقط ووجدوا أنفسهم عاطلين.[٢]

٢. المحن تنمي النضج

يمكن أن تجعلك المحنة أفضل إذا لم تسمح لها بأن تشعرك بالمرارة. لماذا؟ لأنها تعزز الحكمة والنضج. تحدث المؤلف المسرحي الأمريكي وليام ساروبان قائلًا: "إن الناس الصالحين طيبون لأنهم وصلوا إلى الحكمة من خلال الفشل. فكما تعلم، نحن لا نحصل من النجاح سوى على أقل القليل من الحكمة".

وبما أن العالم يستمر في التغير بسرعة أكبر وأكبر، فإن النضج مع المرونة أصبح أمرًا زائد الأهمية. هذه الصفات تأتي من الصمود أمام عواصف المشكلات. يقول أستاذ الأعمال بجامعة هارفارد جون كوتر: "أستطيع تخيل مجموعة من التنفيذيين منذ عشرين عامًا مضت يتناقشون عن أحد المرشحين لوظيفة عليا ويقولون: *لقد لاقى هذا الرجل فشلًا كبيرًا في سن الثانية والثلاثين*. قد يقول الجميع *تلك إشارة سيئة*. وأستطيع تخيل نفس المجموعة تفكر في مرشح اليوم وتقول: *إن ما يقلقني بخصوص هذا الشخص هو أنه لم يفشل أبدًا*"[٣]. إن المشكلات التي نواجهها ونتغلب عليها تجهز قلوبنا للمصاعب المستقبلية.

٣ . المحن تدفع أصحاب الأداء المقبول للتحسن

حكى لويد أوجيلفي عن صديق كان في شبابه مؤديًا بالسيرك. وقد وصف ذاك الصديق كيف تعلم العمل على الأرجوحة (الترابيز) :

> بمجرد أن تعلم أن الشبكة بالأسفل ستمسكك، تتوقف عن القلق من السقوط. أنت في الواقع تسعى لكي تتعلم كيفية السقوط بنجاح! وبعد ذلك سيصبح بإمكانك التركيز على إمساك الأرجوحة المتجهة إليك، وليس على السقوط، لأن السقطات المتكررة بالماضي قد أقنعتك أن الشبكة قوية ويعتمد عليها في حال سقوطك... ينتج عن السقوط ثم إمساك الشبكة بك ثقة غريبة وجرأة على الأرجوحة. وهذا سيؤدي إلى أن تسقط أقل. فكل سقطة تجعلك قادرًا على المجازفة أكثر.[٤]

وحتى يتعلم الشخص من التجربة أن بإمكانه العيش خلال المحن، فهو غير مستعد لتغيير التقاليد القائمة، وغير مستعد للسعي لتحسين الأداء المؤسسي، أو لتحدي نفسه، والضغط على حدوده البدنية. إن الفشل يدفع الشخص فورًا لإعادة التفكير في الوضع الراهن.

٤ . المحن توفر فرصًا أكبر

أعتقد أن إلغاء المشكلات يحد من قدراتنا. فجميع الناجحين الذين قابلتهم تقريبًا لديهم قصص عديدة عن الصعوبات والانتكاسات التي فتحت لهم أبوابًا لفرص أكبر. على سبيل المثال، في عام ١٩٧٨، تم فصل بيرني ماركوس، وهو ابن روسي فقير صانع للأثاث الفاخر في نيوجيرسي، من متجر لبيع الأجهزة بالتجزئة. دفع ذلك ماركوس للإسراع بالاتفاق مع صديقه آرثر بلانك لبدء عملهم الخاص. في عام ١٩٧٩، افتتحا أول محل خاص بهما في أتلانتا بجورجيا. كان يسمى Home Depot. اليوم صار لشركتهم أكثر من ٧٦٠ محلًا يعمل بها أكثر من ١٥٧ ألف موظف. كما توسع العمل ليشمل تعاملات خارجية. تحقق المؤسسة أكثر من ٣٠ مليار دولار من المبيعات سنويًا.

أنا متأكد أن بيرني ماركوس لم يكن سعيدًا جدًّا بفصله من وظيفته بمحل هاندي دان. لكن لو لم يحدث ذلك، فمن يدري هل كان سيحقق النجاح الذي حققه اليوم أم لا.

٥. المحن تدفع إلى الابتكار

في بدايات القرن العشرين، أرسل صبي هاجرت عائلته من السويد لتستقر بإلينوي، خمسة وعشرين سنت إلى ناشر ثمنًا لكتاب عن التصوير. لكنه تلقى بدلاً منه كتابًا عن الحديث الباطني. فماذا فعل؟ اهتم وتعلم الحديث الباطني. كان ذاك الصبي هو إدجار بيرجن. ولأكثر من عشرين عامًا أمتع الجمهور بمساعدة عروس خشبية تدعى تشارلي ماكارثي.

إن القدرة على الابتكار هي قلب الإبداع؛ إنها مكون حيوي من مكونات النجاح. أدرك الأستاذ جاك ماتسون بجامعة هيوستون هذه الحقيقة وطور حلقة دراسية أطلق عليها تلامذته اسم "أساسيات الفشل". في هذه الحلقة، يطلب ماتسون من الطلاب بناء نماذج بالحجم الطبيعي لمنتجات لن يشتريها أحد أبدًا. كان هدفه أن يجعل طلابه يساوون بين الفشل والابتكار بدلاً من الهزيمة. بهذا سيحررون أنفسهم ويتمكنون من تجربة أشياء جديدة. يقول ماتسون: "إنهم سيتعلمون أن يعيدوا الكرة ويستعدوا لتكرار العمل مرة أخرى". إن أردت النجاح، فيجب أن تتعلم إجراء تعديلات على الطريقة التي تفعل بها الأشياء وتحاول مرة أخرى. إن المحن تساعد على تطوير هذه القدرة.

٦. المحن تؤدي إلى فوائد غير متوقعة

عندما يرتكب الشخص العادي خطأ فإنه بطريقة آلية يفكر فيه على أنه فشل. ولكن الأخطاء كانت وراء بعض أعظم قصص النجاح. على سبيل المثال، يعرف معظم الناس قصة إديسون والفونوجراف: لقد اكتشفه بينما يحاول اختراع شيء مختلف تمامًا. لكن هل تعرف أن رقائق الذرة تم اكتشافها بسبب أن شخصًا ما نسي القمح المغلي بالقلاية طوال الليل؟ أو أن صابون إيفوري يطفو لأن كمية منه تركت بالخلاط لمدة طويلة وتشبعت بكمية كبيرة من الهواء؟ أو أن مناشف سكوت بدأت حينما وضعت ماكينة أوراق الحمام العديد من الطبقات من المناديل معًا؟

> ***في العلم، يسبق الخطأ الحقيقة دومًا.***
>
> *- هوراس والبول*

يقول هوراس والبول: "في العلم، يسبق الخطأ الحقيقة دومًا". ذلك ما حدث للكيميائي الألماني-السويسري كرستيان فريدريك شونبين. فذات يوم كان يعمل

بالمطبخ -الأمر الذي كانت زوجته ترفضه بشدة- وكان يجري تجربة باستخدام حمض الكبريتيك وحمض النيتريك. عندما أسقط بعضًا من المحلول على مائدة المطبخ، واعتقد أنه يواجه مشكلة (كان *متأكدًا* من أنه سيواجه "محنة" حين تعرف زوجته!)، فالتقط بسرعة مريلة قطنية ومسح الفوضى ثم علق المريلة بجوار النار لتجف.

فجأة حدث انفجار عنيف. على ما يبدو أن السيلولوز بالقطن خضع لعملية تسمى التسميد بالنترات. لقد اخترع شونبين عن غير قصد النيتروسيلولوز؛ الذي أطلق عليه فيما بعد البارود عديم الدخان. ثم بدأ في تسويق اختراعه الذي جلب له الكثير من المال.

٧. المحن تحفز

منذ سنوات مضت، عندما كان بير برايانت يدرب فريق جامعة ألاباما لكرة القدم، كان فريق كريمسون تايد متقدمًا بست نقاط فقط في مباراة أمامها أقل من دقيقتين في الشوط الرابع. أدخل براينت ظهيره الخلفي للمباراة بتعليمات واضحة أن يلعب بطريقة دفاعية ليمرر الوقت.

أثناء تشاور اللاعبين قال الظهير الخلفي: "لقد طلب منا المدرب أن ندافع لكن هذا ما يتوقعونه. دعونا نفاجئهم". وبذلك انطلقوا للعب.

عندما بدأ اللعب توقع مدافع الفريق المنافس، الذي كان بطلًا في العدو، مسار الكرة وبدأ في الجري للمنطقة النهائية متوقعًا إحراز نقطة. إلا أن الظهير الخلفي، والذي لم يكن بعداء جيد، سارع بالعدو خلف المدافع المنافس وعرقله بخط ٥ ياردة. وأنقذ مجهوده المباراة.

بعد انتهاء الوقت، تقدم مدرب الفريق الخصم من بير برايانت قائلًا: "ما هذا الهراء عن أن ظهيرك الخلفي ليس بعداء؟ لقد سبق أسرع لاعبي وأسقطه من الخلف!".

أجاب برايانت: "إن لاعبك كان يجري من أجل ست نقاط. أما لاعبي فكان يجري من أجل حياته".

لا شيء يمكنه تحفيز المرء أكثر من المحن. يناقش الغطاس الأوليمبي بات ماكورميك هذه النقطة قائلًا: "أعتقد أن الفشل واحد من أكبر الحوافز. بعد خسارتي بالأدوار التمهيدية عام ١٩٤٨، عرفت كيف يمكن أن أكون جيدًا! كانت الهزيمة هي التي

دفعتني إلى التركيز في تدريباتي وأهدافي". استمر ماكورميك ليربح ميداليتين ذهبيتين باوليمبياد هيلسنكي ١٩٥٢ ثم اثنتين أخريين بملبورن بعدها بأربع سنوات.

إن أمكنك تجاوز الظروف السلبية التي تواجهك، فستتمكن من اكتشاف فوائدها الإيجابية. وهذا صحيح بشكل دائم تقريبًا. ببساطة يجب أن تكون راغبًا في البحث عن فوائد المحن؛ ولا تأخذ المحنة التي تمر بها بصورة شخصية.

فإذا خسرت وظيفة، فكّر في المرونة التي تكتسبها جراء ذلك. وإذا حاولت تجربة شيء جريء ونجوت، فقيّم ما تعلمته عن نفسك؛ وكيف سيساعدك على الإقدام على تحديات جديدة. لو أرسل لك محل لبيع الكتب الكتاب الخطأ، ففكر ربما تكون فرصة لك لتعلم مهارة جديدة. وإن صادفت تعثرًا بحياتك المهنية، ففكر في النضوج الذي يطوره بك. كما أن بيل فوجان يقول: "في لعبة الحياة، من الخير أن تتعرض لقليل من الخسائر المبكرة، مما يخلصك من ضغط محاولة تحقيق موسم بلا هزائم". قس دومًا العائق الذي تتعرض له بالمقارنة بحجم الحلم الذي تريد تحقيقه. الأمر كله يعتمد على كيفيه نظرتك له.

ماذا يمكن أن يكون أسوأ؟

واحدة من أروع القصص عن تخطي المحن وبلوغ النجاح هي قصة سيدنا يوسف. الذي كان الابن الحادي عشر بين اثني عشر أخًا بعائلة غنية تعمل بتربية الماشية. في سن المراهقة، أثار يوسف نفور إخوته. أولًا، لأنه كان المفضل عند أبيه رغم أنه لم يكن الصغير. ثانيًا، لأنه كان يخبر أباه بأن إخوته لم يكونوا يقومون بعملهم على الوجه الأكمل. وثالثًا، لأنه ارتكب خطأ وأخبر إخوته الكبار بأنه في يوم ما سيصبح مسئولًا عنهم. أراد بعض إخوته قتله لكن أخيه الكبير منعهم من ذلك. لذلك حينما كان أخوه الكبير غير موجود باعه الآخرون كعبد.

انتهى الأمر بسيدنا يوسف إلى العمل في بيت قائد الحرس. بسبب موهبة القيادة لديه ومهاراته الإدارية تدرج سريعًا بالوظائف. ولم يمضِ وقت طويل حتى كان مسئولًا عن إدارة البيت كله. كان يحقق الأفضل من أسوأ المواقف. لكن ازدادت الأمور سوءًا. أخذت زوجة سيده تراوده عن نفسه. عندما رفض، اتهمته بمحاولة التقرب إليها وجعلت زوجها يزج به إلى السجن.

من العبودية إلى السجن

عند هذه النقطة، كان سيدنا يوسف في موقف صعب بالفعل. لقد افترق عن عائلته. وكان يعيش في بلاد غريبة. وكان عبدًا. ثم كان محبوسًا بالسجن. لكن ثانية، حقق الأفضل من أصعب المواقف. لم يمضِ وقت طويل حتى وضع القيّم على السجن يوسف مسئولاً عن جميع السجناء وعن الأنشطة اليومية بالسجن.

قابل سيدنا يوسف سجينًا كان مسئولاً ببلاط الفرعون. وقد أسدى إليه معروفًا بتفسير أحد أحلامه. عندما وجد المسئول ممتنًا له طلب منه يوسف طلبًا في المقابل.

قال له: "حينما تسير الأمور على خير معك فتذكرني؛ واذكرني لدى الفرعون وأخرجني من هذا السجن. لأنني قد أبعدت بالقوة من بين أهلي، وحتى هنا لم أفعل ما يستحق عليه أن يزج بي إلى السجن".[٥]

كان يوسف يأمل أنه بعد أيام قليلة حين يعود المسئول إلى البلاد أن يرى جيد النعم من الفرعون. توقع في أي دقيقة أن يتلقى خبر إطلاق سراحه. لكنه انتظر وانتظر. مر عامان قبل أن يتذكر المسئول يوسف وقد فعل ذلك فقط حينما أراد الفرعون من يفسر له أحلامه.

أخيرًا المكافأة

في النهاية تمكن يوسف من تفسير أحلام فرعون. ولأنه أظهر هذه الحكمة فقد عينه الفرعون مسئولاً عن المملكة كلها. نتيجة لحسن قيادة وتخطيط سيدنا يوسف ونظام تخزين الطعام الذي وضعه تمكن الآلاف من الناس المعرضين للموت بالمجاعة التي ضربت البلاد بعد سبع سنوات، من النجاة بمن فيهم عائلة يوسف. عندما سافر إخوة يوسف إلى مصر بحثًا عن إغاثة من المجاعة -بعد مرور عشرين عامًا على بيعه كعبد- اكتشفوا أن أخاهم يوسف ليس فقط على قيد الحياة ولكنه الرجل الثاني في قيادة أقوى مملكة في العالم.

إن القليل من الناس يرحبون بمحنة إمضاء ثلاثة عشر عامًا في العبودية والسجن. لكن كما نعرف، فإن سيدنا يوسف لم ييأس أبدًا ولم يفقد المنظور الصحيح للأمور. كذلك لم يحمل ضغينة ضد إخوته. فبعد وفاة والده، قال لهم: "لقد انتويتم

إلحاق الأذى بي لكن الله أراد بي الخير لتحقيق ما حققته الآن، وهو إنقاذ العديد من الأرواح". لقد عثر على الفوائد الإيجابية بتجاربه السلبية. ولو كان هو قادرًا على ذلك، فنحن أيضًا قادرون.

خطوتك العاشرة نحو الفشل البنّاء

اكتشف الفائدة بكل تجربة سيئة

إن اكتشاف الفائدة بالتجربة السيئة قدرة تأخذ وقتًا كي تتطور ومجهودًا كي تؤتي ثمارها. يمكنك البدء بالتفكير بآخر انتكاسة تعرضت لها واكتب لائحة بالفوائد التي نتجت عنها، أو محتمل حدوثها كنتيجة. افعل ذلك الآن:

الانتكاسة الكبيرة:

الفوائد الناتجة:

١.

٢.

٣.

الفوائد المحتمل حدوثها:

١.

٢.

٣.

وبمجرد أن تتعلم كيفية إجراء هذه العملية مع ما حدث من ماضيك، فإن الخطوة التالية تتضمن تعلم إجرائها أثناء اختبار المحنة. أثناء الأسابيع القادمة،

وبينما تواجهك المشكلات، والانتكاسات أو الإخفاقات، فلتأخذ بعض الوقت بنهاية اليوم لاكتشاف كل الأشياء الجيدة التي نتجت عنها. وحاول المحافظة على توجهك الذهني الإيجابي وأنت تتقدم للأمام لكي تبقى منفتحًا لإدراك فوائد الفشل.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية.

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١

جازف؛ فليس هناك طريق آخر لجعل الفشل بنّاءً

بينما أحدهم يتردد لأنه يشعر بالدونية، ينشغل الآخر بارتكاب الأخطاء ليصبح متفوقًا.

–هنري لينك

كل عصر له مكتشفوه العظام، من يرغبون في مواجهة الخطر واكتشاف أراضٍ وعوالم جديدة. يحب الأمريكيون هذا النوع من الأشخاص. إن أسماء الرواد والمغامرين الشجعان تصدح عبر تاريخنا: كولومبوس، وكروكيت، ولويس وكلارك، وليندبرج، وأرمسترونج. إن الوقود الذي يدفع بهؤلاء الناس إلى اقتحام مناطق جديدة هو المجازفة. أكد رائد الطيران تشارلز ليندبرج هذه النقطة قائلًا: "أي نوع من الرجال يعيش بلا مخاطرة؟ أنا لا أؤمن بالتهور الأحمق، لكن لن يتحقق أي شيء إذا لم نخاطر على الإطلاق".

إن المخاطرة شيء مضحك، فهي شيء شديد الذاتية. إليكم ما أقصده: قد لا يجد أحدهم صعوبة في القفز من برج عالٍ وهو مربوط من قدميه بحبل مطاط (قفزة البنجي)، لكن نفس الشخص قد يعتبر التحدث أمام مجموعة من عشرين شخصًا مجازفة تتحدى الموت. بينما بالنسبة لشخص آخر، فإن التحدث ليس بالأمر الخطير على الإطلاق. على سبيل المثال، أحب التحدث إلى مجموعات وقد تحدثت مع مجموعات يصل عددها إلى اثنين وثمانين ألف شخص. لكن من ناحية أخرى، لن أقدم طواعية أبدًا على قفزة البنجي.

كيف تحكم على نشاط ما أنه يستحق المجازفة؟ هل تقيسه بالاعتماد على خوفك؟ كلا، يجب أن تفعل أشياء تخيفك. أيجب أن تقيسه باحتمالية النجاح؟ كلا، لا أعتقد أن تلك هي الإجابة أيضًا. إن المجازفة لا يجب تقييمها بالخوف الذي تولده بداخلك أو باحتمالية نجاحك، لكن بقيمة الهدف.

إن المجازفة لا يجب تقييمها بالخوف الذي تولده بداخلك أو باحتمالية نجاحك، لكن بقيمة الهدف.

أهي رائدة؟

اسمح لي أن أروي لك قصة امرأة قامت بالكثير من المجازفات لكي تحقق أهدافًا ذات قيمة لها. بينما تكبر، لم يكن هناك أي مؤشرات على أن ميلي ستصبح يومًا ما واحدة من أعظم المغامرين في القرن العشرين. كانت طفلة لديها فضول ولدت في كنساس ١٨٩٧. كانت ذكية ومتفوقة دراسيًّا. أحبت قراءة الكتب وإلقاء الشعر. كما استمتعت بممارسة الرياضة خاصة التنس وكرة السلة.

بعد أن لاحظت تأثير الحرب العالمية الأولى على الجنود الذين خدموا بأوروبا أثناء الحرب، أرادت ميلي أن تفعل شيئًا لمساعدتهم. قررت أن تدرس التمريض، وأثناء الحرب عملت كممرضة حربية بكندا. بعد انتهاء الحرب، سجلت نفسها لدراسة الطب بجامعة كولومبيا بنيويورك. في عام ١٩٢٠، وبعد انتهاء عامها الجامعي الأول زارت أسرتها بلوس انجلوس. كانت تلك أول مرة لها في ركوب الطائرة. وقد تعلقت بالطيران على الفور. قالت: "بمجرد ارتفاعنا عن الأرض عرفت أنني يجب أن أطير".[١] ولم تعد أبدًا إلى مدرسة الطب.

مغامرات جسورة

كانت تلك بداية حياة جديدة لميلي. آه، لقد نسيت أن أذكر لكم أن "ميلي" هو اسم التدليل الذي أطلقته عليها أسرتها. أما أنا وأنت فنعرفها باسم أميليا: أميليا إيرهارت. فورًا بدأت تعمل بوظائف عجيبة لتجمع مبلغ الألف دولار اللازم لدروس الطيران، وفي فترة قصيرة بدأت في تعلم كيفية الطيران على يد أنيتا سنووك؛ إحدى رائدات الطيران كذلك.

لم يكن تعلم الطيران سهلًا؛ على الأقل لإيرهارت. لقد حدث لها الكثير من

الحوادث. لكنها ثابرت. بعدها بسنوات أخبرت زوجها عن وجهة نظرها بالطيران: "أرجو أن تعرف أنني على معرفة تامة بالمخاطر... أريد أن أفعل ذلك لأنني أريده. يجب على النساء تجربة أشياء كما فعل الرجال. عندما يفشلن يجب أن يكون فشلهن تحديًا للآخرين".[٢]

في عام ١٩٢١، تمكنت إيرهارت من الطيران بمفردها لأول مرة. في العام التالي سجلت أول رقم قياسي بالطيران من أرقامها العديدة (رقم أعلى ارتفاع). لقد قادت الطائرات لأنها تحب الطيران، لكنها أيضًا كان لديها أهداف. كانت تحاول شق طريق للآخرين. قالت: "طموحي أن ينتج عن هذه الموهبة الرائعة نتائج عملية للطيران التجاري وللنساء اللاتي قد يرغبن في الطيران بطائرات المستقبل".[٣]

وطوال فترة عملها بالطيران، سجلت إيرهارت العديد من الأرقام القياسية وحققت العديد من المراكز الأولى:

- ١٩٢٨: أول امرأة تعبر المحيط الأطلنطي كراكبة بطائرة.
- ١٩٢٩: أول رئيسة لجمعية تسعة وتسعين، وهى جمعية من النساء قائدات الطائرات.
- ١٩٣٠: تسجيل رقم قياسي لسرعة النساء وهو ١٨١,٨ ميل بالساعة في مسار مسافته ثلاثة كيلومترات.
- ١٩٣١: أول شخص يسجل رقمًا قياسيًا بالارتفاع بطائرة هليوكوبتر وكان ١٨,٤٥١ قدمًا.
- ١٩٣٢: أول امرأة تعبر المحيط الأطلنطي وهي تقود طائرة.
- ١٩٣٥: أول شخص يطير بمفرده دون توقف من أوكلاند بكاليفورنيا إلى هونولولو بهاواي.

مخاطرة أخرى كبيرة

بحلول عام ١٩٣٥ كانت أماليا إيرهارت قائدة طائرة محنكة وعالمية فعلت الكثير لتحقيق أهدافها بفتح الطريق أمام النساء وإضفاء الشرعية على الطيران التجاري. لا بد أنها كانت تؤمن بالمثل الذي يؤمن به كل العظماء: "إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب

شيئًا أصعب". لأنها قررت أن تبدأ بمغامرتها الكبيرة، قررت الطيران حول العالم. ذاك الإنجاز قد حققه رجل لكن إيرهارت نويت أن تجعل رحلتها بالقرب من خط الاستواء لتسجل رقمًا جديدًا لأطول رحلة طيران، بطول ٢٩ ألف ميل.

في مارس ١٩٣٥، بدأت طريقها. بدأت بالطيران من أوكلاند إلى هاواي. لكن بعد إقلاعها من مطار لوك فيلد بالقرب من بيرل هاربور، انفجر أحد الإطارات وتحطمت الطائرة متسببة في خسائر هائلة. لقد أخفقت؛ لكن لم تكن على استعداد للاستسلام. تم إرسال طائرتها بالباخرة إلى كاليفورنيا لإصلاحها، وبدأت في التخطيط لمحاولتها الثانية.

بعد مرور عامين، في يونيو ١٩٣٧، بدأت إيرهارت مرة أخرى رحلتها حول العالم متجهة هذه المرة إلى الشرق. علقت قائلة: "لدي شعور بأنه توجد رحلة واحدة جيدة بطريقي وأتمنى أن تكون هذه هي. على أية حال حينما أنتهي من هذا الأمر، أنوي التوقف عن الطيران الجريء لمسافات طويلة".[٤] بنهاية يونيو، كانت هي وملاحها، فريدريك نومان، قد طارا لمسافة ٢٢ ألف ميل. حينما أقلعا من غينيا الجديدة في الثاني من يوليو كان يملؤهما الأمل لأنه لم يتبقَ أمامهما سوى ٧ آلاف ميل فقط. لكن لم يرهما أحد مرة أخرى. على الرغم من بحث سفن البحرية الأمريكية بجد فلم يظهر أثر لهما أو لطائرتهما.

تستحق المخاطرة

لو أتيح لأي شخص التحدث مع إيرهارت خلال ساعاتها الأخيرة، أعتقد أنها لم تكن لتظهر أي ندم على ما حاولت أن تفعله. قالت ذات مرة: "من الآن يجب أن تفعل النساء كل ما فعله الرجال بالفعل؛ وأحيانًا ما لم يفعلوه؛ بذلك يثبتن أنفسهن كأشخاص وربما يشجعن النساء الأخريات على نيل استقلالية أكبر بالتفكير والأفعال. كانت هذه الاعتبارات هي الدافع لي لرغبتي في فعل ما أردت فعله بشدة".[٥]

لتحقيق أي هدف مهم لا بد من المجازفة. آمنت بذلك أميليا إيرهارت وكانت نصيحتها فيما يتعلق بالمجازفة بسيطة ومباشرة: "قرر هل الهدف مهم أم غير مهم، أيستحق المجازفة أم لا. لو كان كذلك، فتوقف عن القلق".

الحقيقة أن كل شيء بالحياة به مجازفة. إن أردت تجنب المخاطر، فلا تفعل أيًّا من الآتي:

لا تركب السيارة؛ فهي تتسبب في ٢٠٪ من الحوادث المميتة.
لا تسافر بالطائرة أو القطار أو الباخرة؛ ١٦٪ من الحوادث تنتج عن هذه الوسائل.
لا تمشِ بالشارع؛ ١٥٪ من جميع الحوادث تحدث به.
لا تبقَ بالمنزل؛ ١٧٪ من جميع الحوادث تحدث بداخله.[٦]

لا توجد بالحياة أماكن آمنة أو خالية من المخاطر. أكدت هيلين كيلير، المؤلفة والمحاضرة ومناصرة المعوقين على ذلك قائلة: "إن الأمن غالبًا خرافة. فلا وجود له بالطبيعة، ولا يختبره أبناء بني الإنسان عمومًا. إن تجنب الخطر ليس بأكثر أمانًا على المدى البعيد من مجابهة المخاطر. فالحياة إما مغامرة جسورة وإما لا شيء".

إن كل ما بالحياة يجلب المخاطرة، صحيح أنك تجازف بمواجهة الفشل لو حاولت تجربة أمر جريء لأنك قد لا تحققه. لكن أنت أيضًا تواجه مخاطر الفشل لو توقفت بلا حراك ولم تجرب أي شيء جديد. كتب جي تشيسترتون قائلًا: "لا أؤمن بالقدر الذي يصيب الإنسان مهما فعل؛ لكنني أؤمن بالقدر الذي يصيب الإنسان ما لم يفعل". كلما قلت نسبة مجازفتك، ازدادت مخاطر الفشل. ومن المثير للسخرية أنك كلما جازفت في مواجهة الفشل -وفشلت بالفعل- زادت فرص نجاحك.

لا أؤمن بالقدر الذي يصيب الإنسان مهما فعل؛ لكنني أؤمن بالقدر الذي يصيب الإنسان ما لم يفعل.
-جي. كيه. تشيسترتون

حينما يتعلق الأمر بالمجازفة، أعتقد أنه يوجد نوعان من الناس: الذين لا يجرءون على تجربة أشياء جديدة، والذين لا يريدون تفويت أي شيء جديد.

الذين لا يجرءون على تجربة الأشياء الجديدة	**الذين لا يجرءون على تفويت الأشياء الجديدة**
١. يقاومون الفرص.	١. يجدون الفرص.
٢. يمنطقون مسئولياتهم.	٢. ينهون مسئولياتهم.
٣. يتدربون على المستحيلات.	٣. يعيشون على المستحيلات.
٤. ينهلون من الحماس.	٤. يشعلون الحماس.

٥. يراجعون أوجه القصور لديهم.	٥. يواجهون أوجه القصور لديهم.
٦. ينكصون من فشل الآخرين.	٦. يفكرون لمَ فشل الآخرون.
٧. يرفضون تكلفة المجازفة.	٧. يضيفون تكلفة المجازفة على أسلوب حياتهم.
٨. يستبدلون بالأهداف المتعة.	٨. يجدون سعادتهم في الهدف.
٩. يسعدون لعدم إخفاقهم.	٩. يخشون انعدام الفاعلية وليس الفشل.
١٠. يرتاحون قبل بلوغ النهاية.	١٠. ينهون عملهم قبل الخلود إلى الراحة.
١١. يقاومون القيادة.	١١. يتبعون قادتهم.
١٢. يبقون بلا تغيير.	١٢. يفرضون التغيير بالقوة.
١٣. يكررون المشكلات.	١٣. يبحثون عن حلول.
١٤. يعيدون التفكير بالتزاماتهم.	١٤. يوفون بالتزاماتهم.
١٥. يعكسون قراراتهم.	١٥. ينهون قرارهم.
شعارهم: **أفضَل ألا أجرب شيئًا عظيمًا وأنجح بدلًا من أن أجازف بالفشل وأنا أجرب شيئًا عظيمًا.**	***شعارهم:*** **أفضَل تجربة شيء عظيم وأفشل بدلًا من تجربة شيء غير عظيم وأنجح.**

إن أردت زيادة احتمالات النجاح لديك، يجب عليك المجازفة.

الشراك التي تجعل الناس يتراجعون عن المجازفة

إذا كان للمجازفة هذه المردودات القوية، فلماذا لا يتعامل معها الناس بودٍ؟ أعتقد أنهم لا يفعلون ذلك لأنهم يميلون إلي الوقوع في واحد أو أكثر من الشراك الستِ التالية:

١. *فخ الإحراج*

في أعماق أنفسنا، لا يريد أحد أن يظهر بمظهر سيئ. ولو جازفت ووقعت منكبًّا على وجهك فقد تحرج نفسك. ماذا في ذلك؟ تجاوز الأمر. السبيل الوحيدة لتكون أفضل هو أن تأخذ خطوات نحو الأمام: حتى لو كانت مرتعشة وسببت سقوطك. فالقليل من التقدم خير من عدم التقدم على الإطلاق. ينتج النجاح من القيام بالعديد من الخطوات الصغيرة. وإذا تعثرت بخطوة صغيرة، فلا بأس. لا تعطِ أهمية لها. دع الإخفاقات الصغيرة تمضي ولا تهتم.

٢ . فخ العقلنة

> ***إذا أمضيت ما يكفي من الوقت في التأكيد على الحاجة، فستختفي هذه الحاجة.***
> *- قاعدة إد الخامسة للتسويف*

إن من يعلقون بفخ العقلنة يعيدون التفكير بكل ما يريدون فعله، وحينما يستعدون للإقدام على الفعل، فإنهم يقولون لأنفسهم: "ربما الأمر ليس مهمًّا". لكن الحقيقة هي أنه لو انتظرت الوقت الكافي، فلن تجد أي شيء مهم. أو كما تقول قاعدة إد الخامسة للتأجيل: "إذا أمضيت الوقت الكافي في التأكيد على الحاجة، فستختفي هذه الحاجة".

يقول سيدني هاريس: "إن الندم على ما فعلناه يخففه الزمن، أما الندم على ما لم نفعله فلا عزاء له". إذا جازفت وفشلت، فستندم بصورة أقل عما لو لم تفعل أي شيء وتفشل.

٣ . فخ التوقعات غير الواقعية

> ***إذا لم تكن هناك ريح، فجدّف.***
> *-مثل لاتيني*

لسبب ما، يعتقد العديد من الناس أن الحياة يجب أن تكون سهلة. وعندما يكتشفون أن النجاح يحتاج إلى مجهود يستسلمون. لكن النجاح يحتاج إلى الاجتهاد.

فكر بهذا المثل اللاتيني: "إذا لم تكن هناك ريح، فجدّف". خلال استعدادك للمجازفة، لا تتوقع أن تأتي الرياح بما تشتهيه". ابدأ وأنت واضع بعقلك أنه يجب عليك التجديف؛ لذا حينما تتلقى العون، فسيكون مفاجأة سارة.

٤ . فخ الإنصاف

عندما بدأ عالم النفس سكوت بيك كتابه The Road Less Traveled بكلمات "الحياة صعبة" كان يعني أن الحياة غير منصفة. لا يدرك الكثير من الناس هذه الحقيقة. فبدلًا من الاعتراف بها ومواصلة الطريق، يهدرون طاقتهم محاولين البحث عن الإنصاف. يقولون لأنفسهم: "لا يجب أن أكون أنا من يفعل ذلك".

يتوسع ديك باتلر بهذه الفكرة قائلًا: "ليست الحياة منصفة. ولن تكون منصفة. فتوقف عن البكاء والأنين وتحرك لتحقيق ما تريد".

إن تمني أن تكون فرص غيرك لك لن يهون عليك الأمر. الحقيقة أنه قد يصعبه أكثر. إن توجهك الذهني عن الأمر متروك لك.

٥. فخ التوقيت

كان معروفًا عن دون ماركيز، الكاتب الساخر الشهير، أنه بطل التأجيل. سأله صديق يعرف عنه هذه النزعة كيف ينجز عمله اليومي. فأجابه ماركيز: "ذلك أمر بسيط، أتظاهر بأنه عمل الأمس".

يميل بعض الناس إلى الاعتقاد بوجود وقت مناسب لفعل كل شيء؛ وأن هذا الوقت لم يحن بعد. لهذا ينتظرون. لكن جيم ستوفال ينصح قائلًا: "لا تنتظر حتى تخضّر جميع الإشارات لمغادرة المنزل". إذا انتظرت التوقيت المناسب، فستنتظر إلى الأبد. وكلما انتظرت، ازددت تعبًا. صرح ويليام جيمس بحكمة قائلًا: "لا شيء أكثر إرهاقًا من الانتظار الأبدي لمهمة غير مكتملة". لا تستغل التوقيت كعذر للتأجيل.

٦. فخ الإلهام

قال أحدهم مرة: "لا يجب عليك أن تكون عظيمًا لتبدأ، لكن يجب أن تبدأ لتكون عظيمًا". يرغب العديد من الناس في الانتظار للإلهام قبل أن يتحركوا ويجازفوا. أجد ذلك ينطبق حقًّا على من لديهم نزعات فنية. لكن كما قال المؤلف المسرحي أوسكار وايلد عندما سُئل عن الفرق بين الكاتب المحترف والهاوي إن الهاوي يكتب حينما يشعر بالرغبة في الكتابة؛ بينما المحترف يكتب مهما يكن وتحت أي ظرف.

حينما يتعلق الأمر بالتحرك نحو الأمام يعطي بيل جلاس هذه النصيحة: "عندما أشعر بوحي أو فكرة أفعل شيئًا بخصوصها في خلال أربع وعشرين ساعة؛ وإلا فالاحتمال الأكبر أنك لن تفعل أي شيء حيالها".

هل تقوم بمجازفات بدرجة كافية؟

راجع أسلوب حياتك، وفكّر هل تقوم بالعدد الكافي من المجازفات؛ لا أقصد المجازفات المتهورة ولكن المتبصرة. حتى إذا لم تقع بأي من الشراك الست السابقة، فمن المحتمل أنك تتصرف بأمان أكثر مما يجب. كيف يمكنك الحكم؟ بمراجعة أخطائك.

يقول فلتشر بايرون:

> احرص على أن ترتكب عددًا معقولًا من الأخطاء. أعرف أن هذا يحدث بطريقة طبيعية مع بعض الناس، لكن الكثيرين جدًّا من التنفيذيين يخشون ارتكاب الأخطاء لدرجة أنهم يكبلون مؤسساتهم بالتحقق والمراجعة مما يثبط الإبداع. وفي النهاية، يجمدون أنفسهم مما يجعلهم يفوتون الفرص المفاجئة التي تستطيع الارتفاع بشركتهم لعنان السماء. فلتلقِ نظرة على سجلك، لو وجدت أنه مر عليك عام دون ارتكاب أخطاء، فمعذرة يا أخيَ أنت لم تجرب كل ما كان عليك أن تجربه.

إذا نجحت في كل ما تؤديه، فالمرجح أنك لا تدفع نفسك بالقدر الكافي. وهذا يعنى أنك لا تقوم بالقدر الكافي من المجازفات.

نوع آخر من المجازفة

قد تجد صعوبة في الارتباط بالمغامرين والمستكشفين العظام من التاريخ كأميليا إيرهارت. فما قاموا به من مجازفات قد يكون مختلفًا عما تواجهه في مواقف حياتك. لو كان الأمر كذلك، فتحتاج أن تعرف عن حياة من رغبته في المجازفة تبدو مشابهة لحياتك.

اسمه جوزيف ليستر، طبيب من الجيل الثاني، وُلد بإنجلترا عام ١٨٢٧. في الماضي حينما بدأ ممارسة الطب، كانت الجراحة عملية مؤلمة ومخيفة.

فلو كنت سيئ الحظ وأُصبت واحتجت إلى عملية بمنتصف القرن التاسع عشر فإليك ما كان سيحدث: كنت ستُأخذ إلى قاعة الجراحة بمستشفى وهي مبنى منفصل عن المستشفى الرئيسي لمنع المرضى المنتظمين من الانزعاج بالصراخ (لم يكن التخدير قد اُخترع حينها). كنت ستربط بطاولة تشبه الموجودة بمطبخك، يوجد تحتها حوض من الرمل للالتقاط الدماء.

وكان من سيقوم بالجراحة طبيب باطني -أو حلاق على الأرجح- محاط بمجموعة من الملاحظين والمساعدين. كانوا يرتدون جميعهم ثيابهم اليومية العادية التي يتجولون بها خلال اليوم بالمدينة وأثناء تعاملهم مع المرضى. وكان سيتم إخراج

المعدات التي يستخدمها الطبيب من درج قريب حيث ظلت باقية منذ الجراحة الماضية (غير مغسولة). ولو أراد الجراح فعل شيء بيديه أثناء الجراحة، فقد كان من الممكن أن يمسك سكين الجراحة بين أسنانه.

كانت فرص النجاة من الجراحة تقترب من ٥٠٪. ولو كنت سيئ الحظ وأجريت جراحتك بالمستشفى العسكري، كانت فرصك بالنجاة ستنخفض إلى ١٠٪. كتب أحد الأطباء المعاصرين عن الجراحة بتلك الحقبة قائلًا: "إن المريض الراقد على طاولة الجراحة بأحد مستشفياتنا مُعرض لاحتمالات الوفاة أكثر من الجندي الإنجليزي في ميدان معركة ووترلو".[٧]

التصميم على إحداث فرق

مثل الجراحين الآخرين في عصره، كان ليستر منزعجًا من نسبة الوفيات بين مرضاه لكنه كان جاهلًا بالسبب. على الرغم من ذلك، كان مصممًا على اكتشاف طريقة لإنقاذ عدد أكبر من مرضاه.

حدث أول تقدم مفاجئ في معرفة ليستر حينما أعطاه صديقه توماس أندرسون أستاذ الكيمياء بعض الكتابات. كانت الأوراق مكتوبة بواسطة العالم لويس باستير. سجل بها العالم الفرنسي رأيه عن مسببات الغرغرينا. قال إن الهواء ليس هو المسبب ولكن البكتريا والجراثيم الموجودة بالهواء. اعتقد ليستر أن تلك الأفكار جديرة بالملاحظة. وتبنى نظرية تقول إنه لو تخلص من الميكروبات الخطيرة، فسيتأتى لمرضاه فرصة أفضل لتجنب حدوث الغرغرينا وتسمم الدم والأنواع المختلفة من العدوى التي تسبب الوفاة.

الإبداع جعله منبوذًا

بما نعرفه الآن عن الجراثيم والعدوى فإن أفكار ليستر قد تبدو بديهية. لكن كان اعتقاده متطرفًا في تلك الأيام؛ حتى بين أعضاء المجتمع الطبي. وعندما تقدم ليستر، الذي كان يعمل بمستشفى بإيدنبرج، بأفكاره إلى رؤسائه الجراحين، سخروا منه ونبذوه. كل يوم حينما يقوم بجولاته، كان زملاؤه يهينونه وينتقدونه بلا رحمة. كان منبوذًا.

وعلى الرغم من نبذ زملائه وطبيعته الطيبة، رفض ليستر التراجع. استمر

بالعمل على المشكلة، لكنه أجرى أبحاثه بالمنزل. لمدة طويلة عمل هو وزوجته بمعمل في مطبخهم. أعتقد أن مفتاح حل المشكلة هو إيجاد مادة قادرة على قتل الميكروبات.

استقر ليستر أخيرًا على حمض الكربوليك، وهو مادة تُستخدم في تنظيف نظام المجاري بمدينة كارليل. انتهى البحث المبدئي وكان مستعدًا لاختبار نظريته. لكن ذلك سيتطلب مجازفة أخرى، واحدة أكبر من نبذ زملائه؛ كان عليه التجريب باستخدام حمض الكربوليك على مريض حقيقي، وهو لا يعرف هل سيقتله أم لا.

مجازفة أكبر

قرر ليستر الانتظار حتى يجد الشخص المناسب. سيحتاج الأمر إلى شخص يواجه الموت شبه المؤكد. وجد مريضه في ١٢ أغسطس ١٨٦٥. صبي بالحادية عشرة من عمره صدمته عربة وتم جلبه إلى المستشفى. كانت إصابة رجله شديدة لدرجة أن العظام المكسورة برزت خارج الجلد. وكان قد مر على إصابته أكثر من ثماني ساعات. كان من نوع المرضى الذين لا ينجون عادة.

استخدم ليستر حمض الكاربوليك لتنظيف الجرح، وأدواته وأي شيء يتصل بالمريض. كما غطى الجرح بضمادات مغموسة في نفس المادة. ثم انتظر. مر يوم، يومان، ثلاثة أيام، ثم أربعة أيام. يا لفرحته وقتها، بعد أربعة أيام لم يكن هناك علامات للحمى أو لتسمم الدم. بعد ستة أسابيع، تمكن الصبي من السير مرة أخرى.

وسط انتقادات شديدة، استخدم ليستر حمض الكاربوليك في عملياته. فخلال عامي ١٨٦٥ و١٨٦٦ عالج أحد عشر مريضًا بكسور مضاعفة ولم يعانِ أي من مرضاه من انتقال العدوى. استمر في إجرائه الجديد وأجرى أبحاثًا لتحسين أساليبه وإيجاد مواد معقمة تعمل بطريقة أفضل.

نتيجة المجازفة

في عام ١٨٦٧ نشر ليستر اكتشافاته، وما زال يتلقى سخرية من المجال الطبي. لأكثر من عشر سنوات، واصل اكتشافاته وشجع الأطباء الآخرين على اتباع أساليبه. أخيرًا عام ١٨٨١، وبعد ستة عشر عامًا من نجاحه الأول مع مريض، قام زملاؤه بالمؤتمر الطبي

الدولي المنعقد بلندن بالاعتراف بخطواته التقدمية، واعتبروا عمله ربما يكون أعظم خطوة تقدمية يخطوها مجال الجراحة من قبل [٨]. في عام ١٨٨٣، تم منحه لقب فارس. في عام ١٨٩٧، مُنح لقب بارون. اليوم، لو أجريت أي نوع من الجراحة، كما فعلت أنا، فأنت مدين لدكتور جوزيف ليستر بالعرفان حيث أمنت مجازفته سلامتنا.

إن مجازفات ليستر قد لا تبدو مبهرة كمجازفات شخص مثل أميليا إيرهارت، لكن ذلك لا يهم. فما فعله حقق له إنجازًا شخصيًّا كبيرًا وفوائد دائمة للآخرين. لم يشعر بالرضا بنجاحه كطبيب. فأقدم على شيء أكثر صعوبة؛ وأكثر مجازفة. وذلك هو ما يهم. أنت تجازف لأن لديك أمرًا ذا قيمة تحاول تحقيقه. ذلك فقط جزء آخر من جعل الفشل بنّاءً.

خطوتك الحادية عشرة نحو الفشل البنّاء

إذا نجحت في البداية فعلًا، فجرب شيئًا أصعب

إن الرغبة في القيام بمجازفات أكبر هي مفتاح مهم لتحقيق النجاح، وقد تندهش أن تلك الرغبة يمكنها حل نوعين مختلفين جدًّا من المشكلات.

أولًا، إذا كنت تحقق جميع الأهداف التي تضعها لنفسك، فعليك أن تزيد من رغبتك في الإقدام على المجازفات. إن الطريق المؤدية إلى المستوى الثاني دائمًا بالأعلى.

وعلى العكس، إذا وجدت نفسك بمكان يبدو أنك لا تحقق الكثير من أهدافك، فقد تكون لا تجازف بدرجة كافية. ومرة أخرى، الإجابة هي الاستعداد للإقدام على مجازفات أكبر (من المثير للسخرية أن طرفي السلسلة يلتقيان معًا بمجال المخاطر).

فكّر في الهدف الكبير التالي الذي أمامك. اكتب خطتك لبلوغه. ثم راجع تلك الخطة لترى هل تضمنت مجازفات كافية. إذا لم يكن الأمر كذلك، فابحث عن أجزاء تلك العملية حيث يمكنك رفع الغطاء والمجازفة أكثر لتزيد من فرصتك للنجاح.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢

اجعل الفشل أعز أصدقائك

الأشياء التي تؤلم، تعلّم.

-بنجامين فرانكلين

إن فكرة جعل الفشل أعز أصدقائك قد تبدو غريبة لك. لكن حقيقة الأمر أن الفشل هو إما صديقك وإما عدوك؛ وأنت من يختار أيهما هو. لكن إذا قررت أن تتعلم من إخفاقاتك، فستستفيد منها بالفعل؛ وبذلك يكون الفشل صديقك. إذا كررت استخدام إخفاقاتك كنقاط انطلاق للنجاح، فسيصبح الفشل إذًا *أعز* أصدقائك. دعني أوضح لك ما أعنيه.

معانقة المأساة

كيف ستشعر تجاه حادثة كلفتك فقدان أنفك ونصف ذراعك الأيمن وكل أصابع كفك الأيسر؟ أخمن أنه لن تشعر بمشاعر إيجابية. لكن هذا ما حدث لدكتور ديك ويذرز وهو يعتبر هذه الخسارة الحدث الحاسم بحياته؛ الحدث الذي قلب الأمور لصالحه.

قال في مقابلة تليفزيونية في برنامج CBS Evening News: "هل أحب أن أسترد يديّ؟ بالتأكيد. هل أحب أن أسترد يديّ لدرجة أن أعود لمن كنت عليه؟ كلا".

ما الذي يدفع برجل برغبته إلى معانقة مثل هذه الإعاقة القاسية؟ يُمكن إيجاد الإجابة على قمة جبل إيفرست. فقد كان بيك ويذرز واحدًا ممن كانوا على القمة

بالحادث الشهير عام ١٩٩٦، حينما تسببت عاصفة ثلجية عنيفة في أن يخسر اثنا عشر شخصًا حياتهم.

ليست بتجربة عادية فوق قمة جبل

كان ويذرز في التاسعة والأربعين عندما صعد جبل إيفرست. في ذلك الوقت، كان يتسلق الجبال منذ عشر سنوات. واستحوذ الأمر عليه. يعترف قائلًا:

> أندم على الوقت الذي بعدته عن أسرتي، عن زوجتي وابني. هناك جرعة كبيرة من الأنانية متعلقة بمثل هذا النشاط... أدركت أنني كنت أعرف ذاتي بالتسلق ولا أتعامل مع بقية حياتي. إنه هدف متطرف ولا ينتهي. إنك تحصل على يوم واحد من السعادة ثم تخطط لرحلتك التالية.[١]

أمضى ويذرز الكثير من الوقت دائمًا في الإعداد لرحلته التالية. قبل إيفرست، صعد قمة سبعة جبال هي الأعلى بالقارة. وبكل صعود كان يجتاز نظام تدريب قاسيًا.

لصعود جبل إيفرست، اشترك ويذرز في حملة يقودها النيوزيلندى روب هول. قبل وصول الفريق إلى المعسكر العالي (على ارتفاع ٢٦ ألف قدم)، كان ويذرز يبلي بلاءً حسنًا على الرغم من الظروف الصعبة؛ البرد القارص وثلث كمية الأكسجين الموجودة عند مستوى سطح البحر. لكن عند صعوده للقمة في ١٠ مايو، أدرك ويذرز أنه في مشكلة. قبل سنوات مضت، أجرى عملية بالإشعاع لتصحيح بصره. وبينما يصعد الجبل تسبب الارتفاع في تسطيح العدسات بعينيه مما جعله أعمى.

تُرك ليموت

حينها بدا أن القرار الأكثر حكمة هو أن ينتظر ويذرز في مكانه ثم ينضم إلى الفريق عند نزولهم من القمة. لكن خيبة أمله الكبيرة لم تكن شيئًا أمام الظروف الجوية الرهيبة التي كان عليه أن يواجهها. لفت عاصفة ثلجية مرعبة الجبل بسرعة وخفضت من درجة الحرارة لحوالي ٥٠ درجة تحت الصفر وزادت من سرعة الرياح لتبلغ ٧٠ ميلًا في

الساعة. جعلت العاصفة الجميع يندفع بحثًا عن طريقة للنجاة. عندما حدث ذلك خُلف ويذرز وراءهم على الجبل. مرت ساعات ودخل في غيبوبة هبوط الحرارة.

بحث المتسلقون الآخرون عن ويذرز لساعات. وفى الصباح الباكر يوم ١١ مايو وجدوه؛ كان مغطى بالثلج وبالكاد يتنفس. عرفوا أنه سوف يموت، لذلك تركوه في مكانه وعادوا إلى المعسكر وأرسلوا رسالة لاسلكية إلى زوجته بوفاته.

لم يخرج إنسان أبدًا من غيبوبة هبوط الحرارة وعاش؛ ما عدا بيك ويذرز. بطريقة ما استعاد وعيه ونهض ووجد طريقه وتوجه إلى المعسكر. كانت سترته مفتوحة ووجهه أسود ولا يمكن تمييزه بسبب أثر الصقيع وكانت يده اليمنى المكشوفة بيضاء كالرخام ومتجمدة أمامه.[٢]

البعث!

حتى بعد عودته الإعجازية إلى المعسكر لم يعتقد أحد أن ويذرز سينجو. لكنه استمر في المقاومة. عند عودته إلى مدينته دالاس تلقى رعاية طبية. أجرى عشر عمليات جراحية؛ حيث بتروا أصابع يده اليسرى وذراعه الأيمن بالقرب من الكوع وأعادوا تشكيل أنف جديد باستخدام أنسجة من أجزاء أخرى بجسمه.

خلال ذلك كله، مر ويذرز بعملية تعليم جذرية. يعتقد أنه قد استبدل يديه بشيء أكثر قيمة؛ دروس عن نفسه وقيمه وحياته. يعترف قائلًا:

> أنا –على الأرجح– إنسان أسعد الآن بعد المرور بكل ما مررت به. أصبح لدي مجموعة مختلفة من الأولويات. لا تعرف من أنت أو ما حقيقة نفسك إلا إذا تم اختبارك بالفعل. تربح الكثير عند تعرضك للفشل أكثر مما يعلمه لك النجاح.[٣]

يعكس التوجه الذهني لبيك ويذرز أكثر من مجرد العرفان للنجاة من مأساة كان من الممكن أن تقتله. فهو يُظهر على التعلم سمحت له بتغيير حياته للأفضل. لقد جعل فشله بنّاءً من خلال جعل المحن صديقه العزيز.

إنه قرار عقلي

من حسن الحظ لا يجب عليك أن تُترك فوق أعلى جبال العالم لتموت حتى تصبح لديك القدرة على التعلم وتدرك كيف تجعل الفشل صديقك العزيز. يمكنك ذلك وأنت آمن بمنزلك. كل ما يحتاجه الأمر هو التوجه الذهني السليم.

> ***إن توجهك الذهني تجاه الفشل هو الذي يحدد ارتفاعك بعده.***

إن توجهك الذهني تجاه الفشل هو الذي يحدد ارتفاعك بعده. لا يفهم بعض الناس ذلك أبدًا. على سبيل المثال، جون هوليداي مؤسس ورئيس تحرير جريدة أنديانابوليس نيوز خرج مندفعًا ذات يوم من مكتبه باحثًا عمن أخطأ وتهجى كلمة height "ارتفاع" بهذا الشكل hight. حينما راجع المسئول النسخة الأصلية وجد أن هوليداي نفسه هو من أخطأ في التهجي، فكان رد هوليداي: "حسنًا مادمت كتبتها أنا كذلك فلا بد من أن تكون صحيحة". استمرت الصحيفة في كتابة الكلمة خطأ لثلاثين عامًا. كما قال أرمسترونج متبصرًا: "هناك بعض الناس إذا كانوا لا يعرفون، فلا تستطيع إخبارهم".

إن القدرة على التعلم توجه ذهني، إنه قرار عقلي يقول: "لا يهم كم أعرف (أو أعتقد أني أعرف)، فباستطاعتي التعلم من هذا الموقف". هذا النوع من التفكير يمكنه مساعدتك على تحويل الشدائد إلى مزايا. يمكنه جعلك رابحًا حتى في أصعب الظروف. يلخص سيدني هاريس عناصر القرار العقلي بالتعلم: "يعلم صاحب التفكير الفائز أنه لا يزال يحتاج أن يتعلم الكثير حتى لو اعتبره الآخرون خبيرًا. أما الفاشل فيريد أن يعتبره الآخرون خبيرًا قبل أن يتعلم ما يكفي ليكتشف ضحالة معرفته".

كتب المؤلف بمجال الأعمال جيم زابلوسكي قائلًا:

> "على العكس من الاعتقاد الشائع، أعتبر الفشل ضرورة في الأعمال. إذا لم تخفق على الأقل خمس مرات في اليوم فمن المحتمل أنك لا تبذل الجهد الكافي. كلما كثر ما تفعله، أخفقت. وكلما أخفقت، تعلمت. وكلما تعلمت، أصبحت أفضل. إن الكلمة الفعّالة هنا هي تعلّم. لو كررت نفس الخطأ مرتين وثلاثة، فأنت لا تتعلم منه شيئًا. يجب عليك التعلم من أخطائك ومن أخطاء الآخرين قبلك".[٤]

إن القدرة على التعلم من الأخطاء ليست ذات قيمة فقط في الأعمال، لكن في كل مجالات الحياة. لو عشت لكي تتعلم، فسوف تتعلم -بحق- كيف تعيش.

كيف تتعلم من إخفاقاتك وأخطائك

يميز وليام بوليثو بين الشخص العاقل والشخص الأحمق قائلًا: "أهم شيء في الحياة ليس أن تسعى للاستفادة من مكاسبك. فأي أحمق يمكنه ذلك. الأمر المهم حقًا هو أن تسعى للاستفادة من خسائرك. فهذا يتطلب ذكاءً؛ وذلك هو الفرق بين الرجل العاقل والأحمق".

يمكن لأي شخص جعل الفشل صديقًا لو حافظ على توجه ذهني قابل للتعلم واستخدم استراتيجية للتعلم من الفشل. لكي تحوّل الخسائر إلى مكاسب، اسأل نفسك هذه الأسئلة في كل مرة تعانقك الشدائد:

يعلم صاحب التفكير الفائز أنه لا يزال يحتاج أن يتعلم الكثير حتى لو اعتبره الآخرون خبيرًا. أما الفاشل فيريد أن يعتبره الآخرون خبيرًا قبل أن يتعلم ما يكفي ليكتشف ضحالة معرفته.

-سيدني هاريس

١. ما الذي سبب الفشل: الموقف، أم شخص آخر، أم أنا؟

لا يمكنك اكتشاف ما يمكنك فعله إلا إذا فعلت كل ما تستطيع لمعرفة ما الخطأ الذي حدث. هذا هو المكان الذي يجب أن تبدأ منه. إذا لم تعد تربط الفشل بك شخصيًّا كما اقترحت عليك بالفصل ٣، فسيسهل عليك ترتيب الأمور.

متى انهارت الأمور؟ هل كنت بموقف خاسر؟ هل أوجد شخص آخر المشكلة؟ هل ارتكبت خطأ؟ عندما راجع بيك ويدزر تجربة جبل إيفرست بعد وقوعها، قرر أنه قد ارتكب أخطاء أدت إلى فشله. وضّح ذلك قائلًا: "عندما تكون على هذا الارتفاع، تصيبك حماقة الارتفاع العالي".

ابدأ دومًا عملية التعلم بمحاولة تحديد سبب المشكلة.

٢. هل ما حدث فشل بحق، أم مجرد تقصير؟

عليك تحديد هل ما حدث فشل حقيقي أم لا. ما تعتقد أنه خطؤك قد يكون محاولة لتحقيق توقعات غير واقعية. لا يهم هل جلبتها لنفسك أم جلبها غيرك؛ إذا كان الهدف غير واقعي ولم تحققه، فذلك ليس فشلاً.

لكي أوضح الصورة أكثر لك، دعني أسرد لك قصة رواها الرئيس رونالد ريجان قبل مغادرة منصبه. إنها عن قصة الفرسان الثلاثة للكاتب أليكساندر دوماس.

> ***الإنسان الواقعي هو الإنسان المثالي بعد أن مر بين النيران وطهرته. أما الشكاك فهو المثالي الذي مر بين النيران وأحرقته.***
>
> *–وارين ويرسبي*

دخل الروائي وصديقه في مناقشة حامية حتى تحدى أحدهما الآخر في مبارزة بالمسدسات. كان كلاهما بارعًا في الرماية وخافا إن استمرا في المبارزة أن يقتل كل منهما الآخر. لذا قررا إجراء قرعة لتحديد من منهما يقتل نفسه. وقد وقع الاختيار على دوماس.

التقط مسدسه وهو حزين، ودخل إلى المكتبة وأغلق الباب تاركًا خلفه مجموعة من الأصدقاء القلقين. بعد دقائق قليلة، انطلق صوت طلقة مسدس قادمًا من المكتبة. اندفع أصدقاؤه فورًا إلى الغرفة وهناك كان دوماس يحمل مسدسًا في يده ولا يزال الدخان يخرج من فوهته.

قال دوماس: "لقد حدث توًّا أمر مذهل، لقد أخطأت التصويب".

بينما تختبر مشكلاتك حاول أن تكون مثل دوماس: لا تسمح لتوقع غير واقعي أن يقتلك.

٣. ما النجاحات الموجودة بالفشل؟

يقول مثل قديم: "لا يمكن صقل الجوهرة دون حكها، كذلك الإنسان لا يمكنه بلوغ الكمال دون التجارب". لا يهم أي نوع من الفشل تواجه، فهناك دائمًا درة من

النجاح محتمل وجودها بداخله. أحيانًا يصعب العثور عليها، لكن يمكنك اكتشافها إذا كنت مستعدًّا للبحث عنها.

يقول صديقي وارين ويرسبي: "الإنسان الواقعي هو الإنسان المثالي بعد أن مر بين النيران وطهرته. أما الشكاك فهو المثالي الذي مر بين النيران وأحرقته". فلا تدع نيران الشدائد تجعل منك شكاكًا؛ بل اسمح لها أن تطهرك.

٤. ما الذي يمكنني تعلمه مما حدث؟

> ***المحنة هي أولى السبل نحو الحقيقة.***
> *–لورد بايرون*

أنا أستمتع بقراءة القصص المصورة Peanuts لمؤلفها تشارلز شولز. بإحدى الحلقات المفضلة لدي، كان تشارلي براون على الشاطئ يبني قلعة جميلة من الرمال. بينما يقف معجبًا بعمله، تأتي فجأة موجة كبيرة لتهدمه. ينظر إلى الرمال المبتلة والتي كانت إبداعًا له منذ دقيقة مضت ويقول: "لا بد من وجود درس في ذلك، لكنني لا أعرف ما هو".

تلك هي الطريقة التي يتعامل بها كثير من الناس مع المشكلات. يستغرقون بشدة في الأحداث لدرجة أنهم يصبحون مشوشين ويفوّتون تجربة التعلم بأكملها. لكن هناك دومًا طريقة للتعلم من الإخفاقات والأخطاء. كان الشاعر اللورد بايرون على حق حينما قال: "المحنة هي أولى السبل نحو الحقيقة".

يقول صاحب المطاعم وولفجانج بوك: "تعلمت من المطعم الذي فشل أكثر مما تعلمته من مطاعمي الأخرى الناجحة". والنجاح هو أمر يعرف عنه الكثير. فهو يمتلك خمسة مطاعم بكاليفورنيا؛ كما افتتح مطاعم بشيكاغو ولاس فيجاس وطوكيو.

يصعب إعطاء دليل عام موجز عن كيفية التعلم من الأخطاء؛ لأن كل موقف يختلف عن الآخر. لكن إذا احتفظت بتوجه ذهني قابل للتعلم وأنت تتعامل مع الأمر وحاولت تعلم أي شيء تستطيعه عن الأشياء التي كان بإمكانك فعلها بطريقة مختلفة، فسوف تُحسن من نفسك. حينما يكون لدى الشخص التفكير الصحيح، فإن كل عقبة تعرفه جزءًا عن نفسه.

٥. هل أنا ممتن للتجربة؟

إحدى الطرق للحفاظ على عقلية قابلة للتعلم هي تنمية توجه ذهني بالامتنان. وذلك ممكن حتى في مواجهة خيبة أمل كبيرة.

على سبيل المثال، أخفق العداء الأمريكي إيدى هارت. ونتيجة لذلك خسر فرصته للفوز بميدالية ذهبية فردية. لكن وجهة نظره عن التجربة كانت جيدة. حيث قال: "لن تتمكن من تحقيق كل ما تصبو إليه. ذلك هو تقريبًا أهم درس تعلمته من خسارة السباق. هناك أوقات في الحياة قد لا تحصل على الزيادة التي تريدها أو الوظيفة التي تنشدها. يجب أن تتعلم أن تتعايش مع هزائمك. وألعاب القوى لها قيمة كبيرة لأنها تدور حول الربح والخسارة. وقبل أن تكون بالفعل فائزًا جيدًا يجب أن تعرف كيف تخسر".

كان هارت ممتنًّا للميدالية التي حصل عليها كعضو بفريق التتابع؛ وللدرس الذي علمته له عن التعايش مع الهزائم. عندما تخرج من فشل، حاول تنمية شعور مشابه بالامتنان.

٦. كيف يمكنني تحويل هذا إلى نجاح؟

كتب المؤلف وليام مارستون: "إذا كان هناك عامل واحد يؤدي إلى النجاح في الحياة، فإنه القدرة على تحقيق أرباح من الهزائم. إن كل نجاح أعرفه تم بلوغه لأن الشخص كان قادرًا على تحليل الهزيمة والربح فعليًّا منها في المواقف التالية".

> ***إذا كان هناك عامل واحد يؤدي إلى النجاح في الحياة، فإنه القدرة على تحقيق أرباح من الهزائم.***
>
> *-وليام مارستون*

إن تحديد ما الذي حدث خطأ في موقف ما لهو أمر ذو قيمة. لكن الارتقاء بهذا التحليل خطوة أخرى لمعرفة كيف يمكن استخدامه لفائدتك يعد هو الفارق عندما يتعلق الأمر بجعل الفشل بنّاءً. أحيانًا تأتي الفائدة من تعلم شيء سيساعدك في تجنب أخطاء مشابهة بالمستقبل. في أحيان أخرى يكون اكتشافًا بالصدفة، مثل فونوجراف إديسون أو البارود الخالي من الدخان الذي اكتشفه شونبين. إذا كانت لديك الرغبة في المحاولة، فسيمكنك استخلاص شيء ذي قيمة من أي كارثة.

٧. من بإمكانه مساعدتي في هذه المسألة؟

يقول الناس هناك نوعان من التعلم: التجربة التي تكتسبها من أخطائك، والحكمة التي تتعلمها من أخطاء الآخرين. وأنا أنصحك أن تتعلم من أخطاء الآخرين بقدر ما تستطيع.

إن التعلم من أخطائك يكون دومًا سهلًا بمساعدة ناصح حكيم. بعد أن ارتكبت أخطاء كبيرة، سألت العديد من الناس النصح: والدي وجاك هيفورد وإيلمر تاونز وزوجتي مارجريت (التي على استعداد دومًا لمشاركة وجهة نظرها في أخطائي).

إن طلب النصيحة من الشخص المناسب أمر مهم. سمعت قصة عن موظف عام حديث التعيين كان لا يزال يجهّز نفسه للوظيفة الجديدة. وما أن جلس على المكتب للمرة الأولى حتى اكتشف أن سلفه قد ترك له ثلاثة مظاريف مع تعليمات تنص على فتحها فقط في أوقات العسرة.

لم يمضِ وقت طويل حتى تعرض الرجل إلى مشكلة مع الصحافة؛ لذا قرر أن يفتح المظروف الأول. وجد به مذكرة تقول: "ألقِ باللوم على سلفك". وهذا ما فعله.

سارت الأمور على ما يرام لفترة. لكن بعد عدة أشهر قليلة، واجه مشكلة مرة أخرى، ففتح المظروف الثاني. وجد فيه عبارة: "أعد تنظيم الأمور". وهذا ما فعله.

منحه هذا المزيد من الوقت. لكن لأنه لم يحل حقيقة أيًّا من الموضوعات التي تسبب له المشكلات أبدًا، انتهى به الأمر إلى الوقوع في المشكلات مرة أخرى، وتلك المرة كانت أكبر من قبل. في يأس، فتح المظروف الأخير.

كانت المذكرة بداخله تقول: "جهز ثلاثة مظاريف".

ابحث عن النصيحة، لكن تأكد أنها من شخص تعامل بنجاح مع إخفاقاته.

٨. أين أذهب بعد ذلك؟

بمجرد أن تنتهي من التفكير، عليك أن تعرف ماذا تفعل بعد ذلك. يقول دون شولا وكين بلانشارد في كتابهما Everyones a Coach: "يُعرّف التعلم على أنه تغيير في السلوك. أنت لم تتعلم شيئًا حتى تستطيع الإقدام على فعل واستخدام ما تعلمته".

جبلي الذي يجب أن أتسلقه

عندما تتمكن من التعلم من أي تجربة سيئة ومن ثم تحولها إلى خبرة جيدة، ستكون قد أجريت تغييرًا كبيرًا في حياتك. لسنوات عديدة، درّست شيئًا أعتقد أنه يعطي تبصرًا مفيدًا عن موضوع التغيير:

يتغير الناس حينما...
يتألمون بما يكفي ليضطروا إلى
التعلم بما يكفي ليعرفوا أنهم يريدون
تلقي ما يكفي ويقدرون على تلقيه.

تعلمت حقيقة هذه المقولة بمستوى مختلف تمامًا في ١٨ ديسمبر ١٩٩٨. حينما كنت بحفل خاص بشركتي، وشعرت بألم شديد بصدري، وشعرت بدنو النهاية. عانيت من أزمة قلبية شديدة. بالمناسبة، الأزمة القلبية تكون متوسطة إذا أصابت شخصًا آخر، أما لو أصابتني أنا فهي أزمة قلبية شديدة! بأمانة، اعتقدت أنني لن أعيش حتى الصباح. وقد أخبرني أطبائي فيما بعد أنني لو كنت تعرضت لهذه الأزمة منذ أربع سنوات لكانت قتلتني؛ لأن أطباء القلب لم يملكوا التقنية التي تعالج مثل حالتي إلا حديثًا.

> ***يُعرّف التعلم على أنه تغيير بالسلوك. أنت لم تتعلم شيئًا حتى تستطيع الإقدام على فعل واستخدام ما تعلمته.***
> *–دون شولا وكين بلانشارد*

ما كسبته

كانت أزمتي القلبية تجربة مؤلمة ومفاجئة، لكنني أشعر أن الله كان رحيمًا بي. التف العديد من الأطباء الممتازين حولي وجعلوا من الممكن ليس فقط أن أنجو لكن أيضًا أن أتجنب أي تلف دائم بقلبي. وقد تعلمت الكثير منها، على سبيل المثال:

- حينما يتعلق الأمر بإخبار المهمين بحياتك كم تحبهم، فلا يجب أن تكتفي من ذلك.
- أعتقد أن عملي على الأرض لم ينتهِ، ولذلك أعطاني الله العمر لأكمله.
- يجب عليّ أن أغير من عاداتي من أجل صحتي، وجودة حياتي، والتأثير الذي أتمنى تركه بالمستقبل.

لا تجعل تعلمك يؤدي بك إلى المعرفة؛ دعه يؤدي بك إلى الفعل.

– جيم رون

قال لي دكتور مارشال، طبيب القلب الخاص بي، إن الرجال الذين ينجون من أزمة قلبية مبكرة ويتعلمون منها يعيشون مدة أطول وينعمون بحياة أكثر صحة ممن لم يعانوا من أزمات قلبية. قررت أن أتعلم من التجربة. وغيرت نظامي الغذائي.

أمارس الرياضة يوميًّا وأجتهد أن أعيش حياة أكثر توازنًا. كان تعليق مارك توين حقيقيًّا: "إن الطريق الوحيدة للحفاظ على صحتك هو أن تأكل ما لا تريد أكله، وتشرب ما لا تحبه وتفعل ما لا تريده".

أعترف أن الأمر يعتبر نضالًا أحيانًا، لكنني أثابر. بينما أكتب ذلك، مر أكثر من سنة منذ الأزمة القلبية، ولم أقم بالاحتيال على نظامي الغذائي أو برنامجي الرياضي. ولن أفعل. فالتغييرات التي فعلتها دائمة. أحفظ عن ظهر قلب تعليق جيم رون القائل: "لا تجعل تعلمك يؤدي بك إلى المعرفة؛ دعه يؤدي بك إلى الفعل". أعتقد أن الفعل الذي أفعله الآن سيمكنني من الاستمتاع بحياتي وأولادي وأحفادي في المستقبل وسوف يسمح لي بالاستمرار في رسالتي لعقود كان من الممكن أن أفوتها.

لا تحتاج للتعرض لأزمة قلبية أو لعاصفة ثلجية على قمة جبل إيفرست لتجعل من الفشل أعز أصدقائك. كل ما عليك فعله هو المحافظة على قلب قابل للتعلم وأن تكون لديك الحماسة على التعلم في كل مرة تخفق فيها.

خطوتك الثانية عشرة نحو الفشل البنّاء

تعلم من التجربة السيئة، واجعلها خبرة جيدة

حلل إخفاقًا حديثًا باستخدام الأسئلة الموجزة بهذا الفصل:

١. ما الذي تسبب في الفشل: الموقف، أم شخص آخر، أم أنا؟

٢. هل ما حدث فشل حقًّا، أم مجرد تقصير؟

٣. ما النجاحات الموجودة داخل الفشل؟

٤. ما الذي يمكنني تعلمه مما حدث؟

٥. هل أنا ممتن للتجربة؟

٦. كيف يمكنني تحويل هذا إلى نجاح؟

٧. من بإمكانه مساعدتي في هذا الموضوع؟

٨. إلى أين أذهب من هنا؟

خذ الوقت اللازم لكتابة استنتاجاتك، وما تعلمته من تحليلك، وأي تصرف يجب اتخاذه لتحويل فشلك إلى نجاح. شارك ملاحظاتك مع ناصح يستطيع مساعدتك على تحديد إن كانت استنتاجاتك تسير بالخطة كما هو مقرر.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢. تعلم من التجربة السيئة واجعلها خبرة جيدة.

زيادة فرصك في النجاح

١٣

تجنب أكثر عشرة أسباب لفشل الناس

يا إلهي.. احمني ممن لا يخطئ، وكذلك ممن يرتكب نفس الخطأ مرتين.

-د. ويليام مايو

لا أعول كثيرًا على فكرة الحظ. أعتقد أن الأمور عادة تسير جيدًا أو العكس على أساس تصرفات كل شخص. وأؤمن غالبًا أنك أنت من توجد حظك بالعمل الجاد، وتهذيب النفس، والمثابرة، وجعل تنمية النفس أولوية يومية. أضف إلى ذلك بركة الله الذي يحب عباده؛ لذا لا تحتاج أن تفكر في الحظ.

على الرغم من ذلك، ومنذ سنوات مضت، قرأت مقالة في لوس أنجلوس تايمز تقريبًا جعلتني أغير رأيي بخصوص الحظ . إليكم ما بها:

> نيويورك: تعرّض لورانس هانراتي لحادث سيارة طرحه أرضًا ثم تعرض للسرقة مما جعل الناس يطلقون عليه لقب "أتعس شخص في نيويورك".
>
> وبعد تعرضه تقريبًا لصدمة كهربائية بموقع بناء في عام ١٩٨٤ أدخلته في غيبوبة لأسابيع، خسر هانراتي المحامين المدافعين عنه في قضية المطالبة بتعويض عن العجز -حيث تم شطب واحد وتوفي آخران- كما هربت زوجته مع محاميها.

تحطمت سيارة هانراتي، الذى أمضى سنوات من حياته في محاربة أمراض القلب والكبد، في العام الماضي. وعندما غادر البوليس مسرح الحادث تعرض للسرقة.

"أقول لنفسي كم سأتحمل أكثر من ذلك من اختبارات الحياة لأرى مدى قوة احتمالي؟" هذا ما قاله هنراتي لجريدة النيويورك ديلي نيوز، وهو يصف أكثر من عشر سنوات من العذاب، ونُشر بالصفحة الأولى تحت عنوان:

"هل تعتقد أنك تمر بظروف سيئة؟ قابل.... لاري المنحوس".

كأنه لم يكابد متاعب كافية، يقول هانراتي الذي يبلغ الثامنة والثلاثين من العمر ويعيش في سانت فيرمون بنيويورك: إن شركة التأمين تريد الآن إلغاء فوائد تعويض العمال الخاصة به، كما هدد مالك سكنه بطرده من شقته.

كان محبطًا ويعانى من الخوف المرضي، حيث يخاف من الأماكن المفتوحة، وأصبح هانراتي يستخدم قناع أكسيجين ويتناول ٤٢ حبة دواء يوميًا لعلاج قلبه وكبده. لكن بمساعدة الجيران وأعضاء جمعية ولاية نيويورك، لم يستسلم حتى الآن.

يقول: " هناك دومًا أمل"[١].

إن قراءة هذه القصة تجعلك ترغب في محاولة العثور على لورانس لترى إن كان يمكنك مساعدته بطريقة ما للخروج من متاعبه، أليس كذلك؟

أعتقد أن تجارب لورانس هانراتي ليست مطابقة لتجارب معظم الناس الذين يخفقون باستمرار، أو يختبرون الشدائد باستمرار. لماذا؟ لأن غالبية الوقت تكون المشكلة التي نواجهها نتيجة لتصرفاتنا السلبية. إنه خطؤنا نحن.

أكثر عشر طرق
يتسبب فيها الناس بإعاقة أنفسهم

يمتلك كثير من الناس نقاطًا عمياء عندما يتعلق الأمر بمعرفة أنفسهم. أحيانًا تنطبق النقاط العمياء على مناطق القوة، لكن غالبًا ما يفشل الناس في رؤية نقاط ضعفهم. ويتسبب ذلك في المشكلات. إذا لم تدرك أن لديك مشكلة، فلن تعمل على حلها.

في الصفحات العديدة القادمة، أود أن أعلمك بما لاحظت أنها أكثر عشرة أسباب لفشل الناس. وأنت تقرأ، أرجوك أن تكون متفتحًا، وحاول أن ترى نفسك وترى عيوبك بالأوصاف التالية. انتبه للموضوعات المتكررة في حياتك. وأنت تقرأ قد تجد "كعبَ أخيل" -بالمناسبة- كان أخيل في الأسطورة اليونانية القديمة محاربًا لا يقهر إلا في نقطة ضعف واحدة وهى كعبه. ذلك العيب الوحيد الذي سمح بتدميره في نهاية المطاف. تلك هي الطريقة التي تعمل بها العيوب. لذلك لا تستهن بكمية الدمار الممكن أن تحدثه نقطة ضعف واحدة.

١. المهارات الضعيفة في التعامل مع الناس

أكبر عقبة للنجاح أراها في الآخرين هو ضعف فهمهم الناسَ! منذ فترة، نشرت جريدة وول ستريت جورنال مقالاً عن أسباب فشل التنفيذيين. في أعلى القائمة كان السبب عدم قدرة الشخص على التعامل الفعّال مع الآخرين.

كنت أتحدث مع بعض الناس منذ عدة أيام، وكانوا يشكون من عدم حصولهم على عقد عمل تقدموا للحصول عليه قائلين: "هذا ليس عدلا"، هكذا قال لي أحدهم. "كان الجميع يعرفون بعضهم ولم يكن أمامنا فرصة.. إنها سياسة"، لكن ما وصفه لي لم يكن سياسة، وإنما كان علاقات!

يشير المؤلفان كارول هيات وليندا جوتليب إلى أن من يفشلون في وظائفهم يذكرون بصفة عامة شيئًا مثل: "سياسات الشركة" كسبب لإخفاقهم ولكن الحقيقة ما يسمونه سياسات هي غالبًا لا شيء أكثر من التفاعلات المنتظمة مع الآخرين. تؤكد هيات وجوتليب ذلك فتقول:

> معظم المهن تتضمن الاختلاط بالآخرين. قد تملك الذكاء الأكاديمي لكن ينقصك الذكاء الاجتماعي وهو القدرة على أن تكون منصتًا جيدًا وحساسًا تجاه الآخرين، وأن تنقد بشكل جيد وتتقبل النقد بأسلوب حسن.
>
> إذا لم يحبك الناس، فقد يساعدونك على أن تفشل! على الجانب الآخر يمكنك الإفلات والنجاة من أخطاء خطيرة إذا كان لديك ذكاء اجتماعي. قد يساهم الخطأ فعليًا في زيادة مستقبلك المهني إذا اعتقد رئيسك أنك تعاملت مع الموقف بأسلوب ناضج وبمسئولية.[٢]

> ***أهم مكون في تركيبة النجاح هو معرفة كيف تنسجم مع الناس.***
> *-تيودور روزفلت*

كيف حالك في التعامل مع الناس؟ هل أنت صادق وحقيقي، أم تتصنع باستمرار؟ هل تنصت للآخرين، أم تتحدث دائمًا؟ هل تتوقع من الآخرين أن يوافقوا على رغباتك، ويتعاملون معك وفقًا لمصالحك؟ أم إنك تتسم بالمرونة في التعامل مع الآخرين؟ إذا لم تتعلم كيف تتوافق مع الناس، فسوف تخوض معركة للنجاح! ومع ذلك، فإن مهارات بناء العلاقات نقطة قوة ستحتاج منك وقتًا أطول لتنميتها. يحب الناس أن يعملوا مع من يعجبون بهم. أو كما قال الرئيس ثيودور روزفلت: "أهم مكون في تركيبة النجاح هو معرفة كيف تنسجم مع الناس".

٢. *التوجه الذهني السلبي*

شاهدت فيلم كارتونيًا يصور رجلًا يُقرأ له الكف، وبعد أن أمعنت المرأة التي تقرأ له الكف النظر في كفه قالت له: "ستكون حزينًا وبائسًا وفقيرًا حتى تبلغ سن الثلاثين".

فسأل الرجل آملًا: "ثم ماذا سيحدث حينما أبلغ الثلاثين؟"

أجابته المرأة: "لا شيء، ستكون قد اعتدت على الأمر".

إن رد فعلك تجاه ظروف حياتك هو المسئول عن سعادتك ونجاحك. يحكي دبليو. كليمنت ستون قصة عن عروس شابة سافرت مع زوجها إلى صحراء كاليفورنيا أثناء الحرب العالمية الثانية.

ولأنها ترعرعت في الشرق، فقد بدت لها الصحراء مكانًا بعيدًا ومعزولًا. كان السكن الوحيد الذي وجدوه كوخًا بالقرب من قرية للأمريكين الأصلين الذين لم يتكلم أيّ منهم الإنجليزية. قضت الكثير من الوقت هناك، تنتظر انقضاء الحر الشديد كل يوم.

حينما ذهب زوجها لفترة طويلة، كتبت لأمها تخبرها أنها سترجع إلى المنزل. بعدها بأيام قليلة تلقت هذا الرد:

نظر رجلان خارج قضبان السجن،
فرأى أحدهما وحلًا، ورأى الآخر نجومًا.

ساعدت هذه الكلمات الشابة الصغيرة على رؤية الأمور بوضوح. ربما ليس بإمكانها تحسين ظروفها، لكن يمكنها تحسين نفسها. عقدت صداقات مع جيرانها الأمريكيين الأصليين، وبدأت العمل معهم بالحياكة، وصناعة الآنية الخزفية، وأخذت وقتها في استكشاف جمال المنطقة الطبيعي. فجأة.. أصبحت تعيش في عالم جديد، وكان الشيء الوحيد الذي تغير هو توجهها الذهني.

إذا أحبطتك ظروفك باستمرار، إذن ربما حان وقت التغيير -ليس في موقفك ولكن في توجهك الذهني. لو تعلمت أن تستفيد من كل موقف، فسيمكنك إزاحة أي عقبة هائلة تقف بينك وبين أحلامك.

٣. وظيفة غيرمناسبة

على الرغم من أننا يجب دومًا مراجعة توجهنا الذهني إذا كنا غير مستمتعين بظروفنا، فأحيانًا يستلزم الأمر تغيير الظروف نفسها.

أحيانًا يكون لعدم تطابق القدرات والاهتمامات والشخصيات أو القيم دخل كبير في الفشل المزمن الذي يعاني الشخص منه.

يمكن مشاهدة مثال جيد على ذلك في حياة منتج الأفلام ديفيد براون. الذي بدأ عمله في الشركات الأمريكية وفُصل من ثلاث شركات مختلفة قبل أن يدرك أن حياة الشركات لا تناسبه. بعد أن تمكن من شق طريقه بهوليوود، وأصبح الرجل الثاني بشركة فوكس للقرن العشرين، تم فصله بعد أن رشح فيلم اتضح أنه فاشل. ثم أصبح نائب رئيس تحرير المكتبة الأمريكية الحديثة، لكن تم فصله عندما تصادم مع زملائه. بعد ذلك أعيد تعيينه بفوكس القرن العشرين لكن بعدها بست سنوات تم فصله مرة أخرى مع رئيس فوكس ريتشارد زانوك.

راجع براون سلوكه الوظيفي وقرر أن أساليبه الصريحة والجريئة لا تتوافق مع المناصب التي وضع بها. لقد كان ذا شخصية مبادرة وغير مناسبة للعمل بوظائف ذات توقعات محدودة. على الرغم من فشله كتنفيذي بالشركة، فإنه كان باهر النجاح عندما

نفذ أفكاره مع رئيسه السابق زانوك. واصل هو وزانوك إنتاج العديد من الأفلام المحبوبة ومنها فيلم "الفك المفترس" الذي حقق نجاحًا ساحقًا بشباك التذاكر.

أشياء قليلة في الحياة أكثر إحباطًا من أن يكون المرء عالقًا بمهنة أو مؤسسة لا تناسبه. الأمر يشبه ارتداء حذاء أكبر أو أصغر من مقاسك بدرجتين. هل أنت بائع عالق بمهنة محاسب؟ هل أنتِ تنفيذية بمؤسسة وتفضلين لو بقيت بالمنزل لتربية الأطفال؟ هل أنت موظف بشركة فكرتها عن التقدم هي الرجوع للخلف ببطء؟ قيّم نفسك وقيّم موقفك. وإذا كانت الوظيفة غير مناسبة ففكر في التغيير.

٤. انعدام التركيز

تحدث أشياء سيئة إذا لم يركز الشخص. دعوني أوضح لكم ذلك بقصة. ذات يوم زار رجل أعمال محل زهور ببلدة صغيرة لشراء زهور لصديق له يفتتح عملًا جديدًا. كانت صاحبة المحل مشغولة على غير العادة تحاول تلبية طلبات الزبائن، وهى تتلقى معلومات رجل الأعمال.

بعد ذلك اليوم، حضر الرجل الافتتاح الكبير لصاحبه ورأى إكليلًا كبيرًا من الزهور باسمه مكتوبًا عليه: "مع التعازي الحارة في هذا الوقت الحزين".

انزعج الرجل، واتصل بمحل الزهور ليشتكي وسأل: "ما الذي حدث؟ أتدرون كم جعلتموني أبدو غبيًّا؟".

ردت صاحبة المحل: "أنا في غاية الأسف. لقد كنت منشغلة حين أتيت. لكن موقفك أفضل مما كان في دار الجنائز. حيث كان مكتوبًا على البطاقة "أطيب التمنيات في مكانك الجديد".

بإمكان أي شخص ارتكاب خطأ غير مقصود حينما تكون الأمور مضطربة. لكن الناس الذين ينعدم عندهم التركيز يعانون ليس لأنهم مشغولون ولكن لأن أولوياتهم غير مرتبة. وذلك يبدد وقتهم ومواردهم. فإذا وجدت نفسك تنتقل من مهمة إلى مهمة بدون إحراز أي تقدم أو بدا الأمر كأنك لا تستطيع بلوغ هدفك مهما بذلت من مجهود، فراجع تركيزك، فلا يستطيع أحد التقدم للأمام بدونه.

٥. التزام ضعيف..

لفترة طويلة، بدا أن اللامبالاة هي طابع الحياة العصرية. لكن يبدو أن الالتزام وبذل المجهود عادا ليصبحا الموضة من جديد. وذلك أمر جيد لأنه بدون التزام لا تستطيع إنجاز أيّ شيء له قيمة. قال جون ولفجانج جوته عن أهمية الالتزام: "إلى أن يلتزم الإنسان، لن تجد سوى التردد والرغبة في التراجع وانعدام الفاعلية.. وفي اللحظة التي يلتزم فيها فعليًّا.. يتدفق تيار من الأحداث نتيجة لهذا القرار، ويجعل كل الأحداث غير المتوقعة والمساعدات المادية التي لم يحلم بها أحد تعمل لصالحه".

في آخر مرة أخفقت فيها، هل توقفت عن المحاولة لأنك أخفقت، أم أخفقت لأنك توقفت عن المحاولة؟ ماذا كان مستوى التزامك؟ هل أعطيت المهمة كل ما لديك؟ هل بذلت كل جهودك؟ هل وضعت ما يكفي من نفسك لضمان أن تقدم أفضل ما لديك؟

إذا كنت ملتزمًا، فالإخفاق لا يعني أنك لن تنجح أبدًا، إنه يعني أن الأمر سيأخذ وقتًا أطول فقط. إن الالتزام يجعلك قادرًا على جعل فشلك بنّاء حتى تصل إلى أهدافك.

٦. عدم الرغبة في التغيير

ربما يكون ألد أعداء النجاح، والنمو الشخصي، والإنجاز، هو عدم المرونة. يبدو بعض الناس شديدي الولع بالماضي لدرجة أنهم لا يستطيعون التعامل مع الحاضر!

منذ وقت ليس بطويل، أرسل لي صديق "أفضل عشر استراتيجيات للتعامل مع حصان ميت" واعتقدت أن اللائحة شديدة الظرف:

١. اشترِ سوطًا أقوى.

٢. غيّر الفرسان.

٣. عيّن لجنة لدراسة الحصان.

٤. عيّن فريقًا لإنعاش الحصان.

٥. أرسل مذكرة تعلن بها أن الحصان لم يمت حقيقة.

٦. استأجر مستشارًا بمرتب عالٍ لاكتشاف المشكلة الحقيقية.

٧. سرّج عدة أحصنة ميتة معًا لزيادة السرعة والكفاءة.

٨. أعد كتابة التعريف التقليدي للحصان الحي.

٩. أعلن أن الحصان يكون أفضل وأسرع وأرخص وهو ميت.

١٠. قم بترقية الحصان الميت إلى وظيفة إشرافية.

أراهن أنك رأيت كل واحد من هذه "الحلول" يتم تنفيذه في مكان عملك، لكن في الحقيقة هناك أسلوب واحد فقط للتعامل مع هذه المشكلة "حينما يموت حصانك، بالله عليك ترجّل عنه".

عبّرت إحدى حلقات المسلسلة الهزلية كالفن وهوبز عن الطريقة التي يفهم بها الكثير منا التغيير. كان كالفن ولعبته النمر المحشو ينزلان مسرعين من التل بعربة الصبي. هتف كالفن نحو هوبز قائلًا: "أنا أعشق التغيير".

فعلق هوبز مندهشًا: "أنت؟ لقد أصبت بنوبة هذا الصباح لأن والدتك وضعت كمية هلام في شطيرتك أقل من أمس".

نظر كالفن إلى هوبز ووضّح قائلًا: "إنني أعشق أن أجعل الآخرين يتغيرون".

> ***القاسم المشترك للنجاح يكمن في اكتساب عادة إنجاز الأشياء التي لا يحب الفاشلون إنجازها.***
> *-ألبرت جراي*

لا يجب عليك الولع بالتغيير لتكون ناجحًا، لكنك تحتاج أن تكون على استعداد لتقبله. إن التغيير عامل محفز للنمو الشخصي. إنه يخرجك عن الروتين ويعطيك بداية جديدة ويقدم لك فرصة لإعادة تقييم اتجاهك. إذا قاومت التغيير، فأنت تقاوم النجاح بحق. تعلم المرونة، أو تعلم التعايش مع إخفاقاتك.

٧. عقلية مختصرة

تعتبر الرغبة في اتخاذ الطرق المختصرة لتحقيق النجاح أحد العوائق المنتشرة. لكن الطرق المختصرة لا تفيد على المدى البعيد. كما قال نابليون: "يحوز النصر من يثابر أكثر".

يقلل معظم الناس من الوقت الذي يحتاجه الأمر لإنجاز شيء له قيمة، لكن كي تصبح ناجحًا فعليك أن تكون مستعدًا للقيام بما عليك من واجب. أمضى جيمس وات عشرين عامًا يعمل للوصول بمحرك البخار إلى المثالية. وعمل ويليام هارفى ليل نهار لمدة ثمان سنوات لإثبات كيف يدور الدم في الجسم البشري. واحتاج الأمر إلي خمسة وعشرين عامًا أخرى كي تعترف الهيئة الطبية بأنه على حق!

إن الطرق المختصرة علامة على نفاذ الصبر وضعف الانضباط. لكن إذا كان لديك الرغبة في الاستمرار، فيمكنك تحقيق النصر. لذلك قال ألبرت جراي: "القاسم المشترك للنجاح يكمن في اكتساب عادة إنجاز الأشياء التي لا يحب الفاشلون إنجازها".

إذا استسلمت باستمرار إلى مزاجك أو رغباتك فعليك أن تغير منهجك في فعل الأشياء. إن أفضل طريقة هي وضع معايير لنفسك تتطلب تحمل المسئولية. كما أن مكابدة عاقبة عدم اتباع المعايير سيساعدك على أن تبقى على الطريق الصحيح. وبمجرد أن تضع معاييرك الجديدة، اعمل وفقًا لها وليس وفقًا لمزاجك الشخصي. سيساعدك ذلك على الاستمرار في الاتجاه الصحيح.

إن الانضباط ميزة تكتسب من خلال الممارسة. أشار عالم النفس جوزيف منكوزي إلى ذلك قائلًا: " الناجحون بحق تعلموا فعلَ ما لا يأتي بصورة طبيعية. فالنجاح الحقيقي يكمن في الشعور بالخوف أو النفور ثم العمل رغم ذلك".

٨. الاعتماد على الموهبة فقط..

يبالغ الناس في أهمية الموهبة. ولكن هذا لا يعني أنها بلا قيمة، ولكن يعني أن الموهبة وحدها ليست كافية للعبور بالشخص خلال الإخفاقات المتعددة في الحياة. إن إضافة أخلاقيات عمل قوية للموهبة سيضاعف كثيرًا من قوتها وأهميتها.

يفهم ذلك الفنانون العظام على الرغم من أن بعض غير الفنانين يعتقدون خطأً أن الموهبة بمفردها قادرة على تحقيق النجاح لهم. يوضح ديفيد بايلس وتيد أورلاند ذلك:

> في أحسن الأحوال، تبقى الموهبة ثابتة، ومن يعتمدون على هذه المنحة فقط بدون تطوير أنفسهم أكثر، ربما يصعدون بسرعة لكن سريعًا ما يخفقون! نماذج العباقرة فقط هي التي توضح هذه الحقيقة. تحب الصحف أن تنشر قصصًا عن الموهوبين من الأطفال في مجال الموسيقى الذين لا يتجاوزون الخمس سنوات ويستطيعون العزف منفردين، لكنك نادرًا ما تقرأ عن أن أحدهم سيصبح كموتسارت. النقطة المهمة هنا أن موتسارت مهما تكن موهبته الأساسية، كان فنانًا تعلم أن يهتم بعمله ومن ثم تحسن. وعلى هذا النحو يشترك مع بقيتنا.[٢]

كلما زادت موهبتك أصبحت أكثر ميلًا للاتكال عليها والتغاضي عن العمل اليومي الدءوب لتحسينها. إذا كانت لديك هذه النزعة السلبية، ضع لنفسك خطة للنمو كي تستطيع استثمار موهبتك الربانية لأقصى حد.

٩ . الاستجابة لمعلومات رديئة

إن التنفيذيين الناجحين يشتركون جميعًا في قدرتهم على اتخاذ قرارات ذات ثقل معتمدين على كمية محدودة من المعلومات. لكنهم يشتركون أيضًا في القدرة على جمع معلومات يعتمدون عليها لتساعدهم في تقييم الأمور. عرف ذلك الجنرال دوجلاس ماكارثر فأكد قائلًا: "توقع أن تكون نسبة ٥٪ فقط من تقارير المخابرات دقيقة، ومهارة القائد الجيد هي التعرف على تلك الـ ٥٪".

بسبب زيادة سرعة الحياة والأعمال، سيصبح اكتساب المقدرة على جمع المعلومات وتقييمها أصعب. في الواقع، ألّف بيل جيتس كتابه Business @ the Speed of Thought للتحدث عن هذه القضية.

مثال واضح على الأخطاء التي يمكن أن تقع عندما تتخذ القرارات بناء على معلومات ضعيفة هو صفقة شراء رولز رويس. تنافست شركتا فولكس فاجن وبى إم دبليو على شراء رولز رويس من فيكرز بى ال سي. وفازت فولكسفاجن بالمعركة لتدفع ٧٨٠ مليون دولار ثمنًا لشركة صناعة السيارات الفاخرة. لكن بعد أن تمت الصفقة وأصبح الشراء نهائيًا اكتشف المشترون حقيقة صادمة! أصبحت فولكس فاجن تملك الشركة لكن ليس حقوق اسم رولزرويس المرادف للسيارات الفاخرة في العالم. اتضح أن رخصة الاسم ملك شركة أخرى هي رولزرويس بي إل سي وهي شركة طائرات. الأسوأ من ذلك، شركة رولزرويس بي إل سي لها ارتباطات مع شركة بي إم دبليو. خمّن من حصل على إذن باستخدام الاسم؟ بي إم دبليو، وليس فولكس فاجن. وحدث ذلك كله بسبب الجمع الرديء للمعلومات.

١٠ . عدم وجود أهداف

آخر أهم سبب للفشل هو غياب الأهداف. يدرك دون ماركيز: "أن عالمنا هو مكان يعيش فيه أناس لا يعرفون ماذا يريدون، ولكنهم على استعداد لخوض أشد الصعاب من أجل الحصول عليه".

يعتقد جو جريفيث أن: "الهدف ليس أكثر من حلم له مهلة محددة". ليس لكثير من الناس أهداف لأنهم لم يسمحوا لأنفسهم بأن يحلموا. ولذلك ليس لديهم رغبة. إذا كان هذا الكلام ينطبق عليك، يجب أن تنظر بعمق داخل نفسك وتحاول تحديد لماذا

جئنا لهذه الدنيا. بمجرد أن تكتشف ذلك، ستعرف وجهتك (سأتحدث أكثر عن ذلك في الفصل التالي).

إذا أمكنك اكتشاف نقطة الضعف التي تضعفك، فسيمكنك التصرف حيالها. ويمكن لذلك أن يغير حياتك. لقد رأيت ذلك يحدث مرارًا وتكرارًا لمن ينشدون النجاح. دعني أخبرك عن واحد منهم.

عالمنا هو مكان يعيش فيه أناس لا يعرفون ماذا يريدون، ولكنهم على استعداد لخوض أشد الصعاب من أجل الحصول عليه.

-دون ماركيز

وضع الهدف قبل البشر

صديقي الطيب دان ريلاند هو واحد ممن أعتمد عليهم في مجموعة إنجوي. لقد عملنا معاً لسبعة عشر عامًا. كان دان لأكثر من عشر سنوات ساعدي الأيمن بسكايلاين. لم أكن لأنجح بدونه. وقد أخذته معي عندما قدمت استقالتي من المؤسسة التي كنت أعمل بها لأدير مجموعة إنجوي. اليوم يعمل دان كنائب مدير مجموعة إنجوي لتطوير القيادة.

لو قلت أن دان شخص تدفعه أهدافه بصورة طبيعية فسأكون أقلل من قدره. إنه شخص شديد التنظيم ومثابر وذو عزم لتحقيق أهدافه. حينما قابلته أول مرة، لو كانت حقيبة أوراقه سقطت وفتحت لتساقطت منها الأوراق بترتيب أبجدي. لكن كان الأمر لديه مثل كثير من الناس، كانت نقطة قوته هي نفسها نقطة ضعفه. دعونا نقل فقط لأنه كان شديد الاندفاع وراء تحقيق أهدافه فلم يكن يهتم كثيرًا بعلاقاته.

تفويت عمله

في البداية تم تعيين دان بوظيفة متدرب. أذكر أنه بأحد الأيام بعد تعينه بفترة قصيرة، كنت أقف بردهة المكتب أتحدث مع مجموعة من الناس عندما دخل دان من موقف السيارات ومعه حقيبته المرتبة بعناية. سار بوسط مجموعتنا ولم ينبس بكلمة. ومشى بالرواق مباشرة إلى مكتبه.

استأذنت من المجموعة وتبعته. وضع دان حقيبته على المكتب وحينما استدار اندهش لرؤيتي واقفًا هناك.

قلت له: "ماذا تفعل يا دان؟ لقد مررت بجوارنا ولم تقل أي شيء".

أجاب: "حسنًا، إن لدي الكثير من العمل". وسحب كومة من الورق.

فأجبته وأنا أنظر بعينيه: "لقد فوّت لتوك العمل". أردته أن يفهم أن الناس أكثر أهمية بالنسبة للقائد من أي شيء آخر.

إجراء التغييرات

عملت أنا ودان معًا طوال العام التالي وأرشدته في مجال مهارات الأفراد. اجتهد دان وكرّس جهوده لتحسين نفسه، وصار يتحسن في كل عام عن سابقه. اليوم لو قابلت دان فستعتقد أن قدرته على العمل مع الناس موهبة طبيعية لأنه شديد التميز بها. الآن هو واحد من أفضل العاملين في مجاله بالبلاد. ولو لدي مهمة صعبة تحتاج إلى شخص ذي مهارات استثنائية لتنفيذها، أتعرف من سأختار؟ دان. وقد أصبح ذلك ممكنًا بسبب رغبته في التطور والتغيير. لقد حوّل نقطة ضعفه إلي نقطة قوة.

إذا كرست جهودك للتغلب على فشل ما لإحراز نجاح دائم، فعليك أن ترغب في فعل مثل ما فعله دان. اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك ولن يكون هناك حدود لما يمكن أن تصل إليه.

خطوتك الثالثة عشر نحو الفشل البنّاء

اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك

لدى جميع الناس نقاط ضعف. راجع أعلى عشرة أسباب لفشل الناس، وحدد هل تحتاج إلى أن تعمل على أي من هذه النقاط (أو قد يكون لديك نقطة مختلفة لم نناقشها بالقائمة).

ابدأ في تحسين نفسك بالتحدث مع صديق مخلص. اطلب منه أن يساعدك على

تقييم نفسك بذكر نقاط ضعفك. ثم ضع نفسك داخل خطة نمو لتحويل نقاط الضعف تلك إلى نقاط قوة. قد تتضمن الخطة قراءة الكتب وحضور المحاضرات أو إيجاد معلم خاص. اتخذ قرارًا بتفعيل خطتك والالتزام بها لمدة عام.

وفي نهاية العام، ارجع إلى الصديق الذي ساعدك على تقييم نفسك واطلب منه تقييم تقدمك. إذا احتجت إلى تحسين، ابدأ مرحلة ثانية من النمو وتابعها بالقدر الذي تحتاجه لتستمر في التقدم.

خطوات نحو جعل الفشل بنّاءً

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا، وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية.

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل: وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك، وابدأ بالعطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢. تعلم من التجربة السيئة واجعلها خبرة جيدة.

١٣. اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك.

١٤

الفرق الصغير بين الفشل والنجاح يصنع فارقًا كبيرًا

لا يوجد فشل سوى التوقف عن المحاولة. ولا توجد هزيمة إلا من داخلك. ولا يوجد عائق لا يمكن التغلب عليه حقًا سوى ضعف غايتنا.

-كين هوبارد

يعتقد معظم غير الناجحين وجودَ هوة سحيقة بينهم وبين النجاح. ويشكون من أعماقهم في أنهم لن يتمكنوا أبدًا من تخطي هذه الهوة والعبور إلى الجانب الآخر وتحقيق أحلامهم. لكني أريد أن أطلعكم على سر صغير. لا يوجد فرق كبير بين النجاح والفشل، فلا يوجد سوى فرق صغير، ولكن هذا الفرق الصغير له أهمية كبيرة. ما الذي يسبب هذا الفرق؟ دعوني أشارككم القصة التالية وستتمكنون من تخمين ما الذي يسبب هذا الفرق؟

بداية معركة عسيرة

أعتقد أن جميع من بالولايات المتحدة سمع عن محلات ميسيز بسبب الطابور الشهير الذي يقف أمامها في الأعياد وبسبب فيلم Miracle on 34th Street. لكن القليلين يعرفون عن الرجل الذي أسس هذا المتجر عام ١٨٥٨. كان اسمه أر. إتش. ميسي.

وُلد ميسي ابنًا لبحار في نانتكت، في وقت كان فيه صيد الحيتان هو المسيطر. كانت

وظيفته الأولى على باخرة لصيد الحيتان في عمر الخامسة عشر. أمضى أربعة أعوام على تلك المركب وشاهد العالم وسافر بعيدًا حتى نيوزيلندا. عندما عاد إلى الولايات المتحدة بنصيبه من مكاسب المركب التي وصلت إلى ٥٠٠ دولار، قرر ألا يعود إلى البحر ثانية. عمل في عدة وظائف مختلفة حتى تعين كمتدرب بمحل طباعة. لكنه بقي هناك ستة أشهر فقط. كانت لديه طموحات أكبر من تلك التي توفرها مهنة الطباعة.

مغامرة بتجارة التجزئة

حينها قرر أن يجرب نفسه في تجارة التجزئة. فاستخدم المال الذي كسبه من العمل بالبحر وفتح متجرًا صغيرًا لمستلزمات الخياطة في بوسطن. كانت آماله عريضة وكانت أخلاقيات العمل لديه قوية لكن التجارة فشلت في خلال عام.

في العام التالي، حاول ميسي مرة أخرى. اشتغل متجره الثاني بالملابس الجاهزة واعتمد بالأساس على أصناف أوروبية مشتراة من المزادات. مرة أخرى، عمل بجد ومرة أخرى فشل. العام الذي يليه قرر أن يشارك شقيق زوجته صامويل هوتون الذي أسس في النهاية متجر هوتون و دوتون في بوسطن. فعمل معه وتعلم الكثير لكن بعد عام قرر أنه بحاجة إلى تغيير.

أتتجه إلى الغرب أيها الشاب؟

سمع ميسي وأخوه تشارلز عن اكتشاف الذهب في كاليفورنيا، فقررا الاتجاه إلى الغرب وتجربة التعدين. وعلى الرغم من عدم نجاحهما في أن يصبحا أغنياء باكتشاف الذهب، فقد اكتشفا على الفور وجود العديد من الفرص لكسب المال ببيع البضائع لعمال المناجم. فافتتحا بالمشاركة مع آخرين متجر ميسي وشركاه في ماريسفيل بشمال سكرامنتو. وسارت الأمور جيدًا إلى حد ما حتى نفد الذهب وترك عمال المناجم المنطقة. لذا باعا تجارتهما لأحد المنافسين وعادا إلى الشرق.

كانت مغامرة ميسي التالية هي متجر للملابس الجاهزة في هافرهيل بماساتشوستس في الشمال من بوسطن. تعلم شيئًا من كل تجارة فتحها وبدأ في تكوين فلسفة متفردة عن التجارة. قدم ميسي في محله الجديد ابتكارات ستصبح فيما بعد

علامته التجارية: البيع بأسعار ثابتة بينما المتاجر الأخرى تعتمد على المساومات، البيع والشراء بالدفع النقدي فقط، الدعاية المكثفة. لدرجة أنه كتب نسخته الخاصة وصمم نموذج الإعلان معتمدًا على خبرته السابقة في مجال الطباعة.

لسوء الحظ، لم يتمكن من النجاح بهذا المشروع أيضًا؛ لذا أغلق أبوابه. على الرغم من ذلك لم ينهزم. في العام الذي يليه افتتح متجرًا آخر وباع بضائع بأرخص الأسعار بالبلدة. مع ذلك -وبالرغم من ابتكاراته ودعايته الذكية وعمله الدءوب- لم ينجح العمل. بعد ثلاث سنوات من الكفاح ببلدة صغيرة نسبيًا، باع ميسي المتجر وأشهر إفلاسه.

إجراء تغيير

عند هذه النقطة قرر ميسي الابتعاد عن مجال التجزئة. عمل لفترة كسمسار بالبورصة ثم كسمسار عقارات. انتقل إلى ويسكونسون للسعي وراء فرصة، لكن تحطمت آماله لتحقيق النجاح بسبب الذعر المالي الذي حدث بذاك العام.

وعلى الرغم من الأوقات الصعبة، حقق نجاحًا متوسطًا وتمكن من كسب بعض المال. بعد أن أخفقت مفاوضات فرصة ميسي الكبيرة بويسكونسون، نصحه صديق بالمحاولة مرة أخرى بتجارة التجزئة. ومرة أخرى عاد إلى الغرب.

جرب ميسي خمس مهن: صيد الحيتان والبيع بالتجزئة والعمل بمناجم الذهب والسمسرة بالبورصة وسمسرة العقارات. وكانت تلك ستكون محاولته السابعة بمجال تجارة التجزئة. لابد أنه شعر بالتعب والضجر لكنه كان في الخامسة والثلاثين فقط.

قرر أن يجرب حظه في مانهاتن. وكان ذلك تغييرًا سيشكل فرقًا هائلًا. في ذلك الحين، كانت نيويورك أكبر مدينة بالولايات المتحدة وبكثافتها السكانية البالغة ٩٥٠ ألف نسمة ما يعادل منطقة هافرهيل مائة مرة. وكانت نيويورك في طور النمو. في عام ١٨٥٨، افتتح ميسي متجرًا أنيقًا للملابس الجاهزة. وبعد مرور عام فقط، كان إجمالي دخله ٨٠ ألف دولار في العام. بحلول عام،١٨٧٠ كان متوسط مبيعات المتجر أكثر من مليون دولار في العام.

الأب الروحي للبيع بالتجزئة كما نعرفه

بينما كان عمله التجاري يزدهر، أجرى ميسي تعديلات ثورية على تجارة التجزئة.

- ابتكار مفهوم المتجر الحديث.
- وضع أسعار ثابتة للبضائع وجعلها هي المبدأ بدلًا من نظام المساومات.
- الشراء والبيع بكميات كبيرة لتوفير أسعار أقل للزبائن.
- التعريف بفن دعاية التجزئة الحديث.
- تعيين أول امرأة تنفيذية بتاريخ البيع بالتجزئة.

في عام ١٨٧٧، توفي ميسي وهو برحلة لشراء البضائع من أوروبا. ومع ذلك تواصل عمله، واستمر يقدم ابتكارات بتجارة التجزئة. اليوم تخدم الشركة زبائنها من خلال ١٩١ متجرًا. تواجدت هذه المتاجر لأن رجلًا واحدًا رفض أن يستسلم وييأس.

قوة المثابرة

بلا شك أنك خمنت أن الصفة التي حملت ميسي على تحمل الفشل تلو الفشل كانت مثابرته. هذا هو الفرق الصغير الذي له أهمية كبيرة عندما يتعلق الأمر بجعل الفشل بنّاءً. إنه يفرق بين من يحرزون النجاح ومن يحلمون به فقط.

لا شيء ذا قيمة يأتي بسهولة. إن السبيل الوحيد لجعل الفشل بنّاءً وتحقيق أحلامك هو صقل صفات الصلابة والمثابرة لديك. هاتان الصفتان يمكن تعلمهما من خلال تنميتهما عن طريق تكوين عادة متابعة تنفيذ التزاماتك، وأنت ليس لديك رغبة في ذلك. لكن لكي تبدأ في صقل هاتين الموهبتين عليك اتباع استراتيجية. وذلك ما أريد إعطاءه لك الآن: خطة من أربع نقاط لتحقيق النجاح سوف تشجع على التحلي بالجلد والمرونة في مواجهة الإخفاقات.

> ***أكثر من أي شيء آخر، فإن وجود هدف لدى الفرد يجعله يواصل طريقه بالرغم من كل الصعاب. فالهدف هو الوقود الذي يغذي المثابرة.***

١ . الهدف.. اعثر على واحد

أكثر من أي شيء آخر، فإن وجود هدف لدى الفرد يجعله يواصل طريقه بالرغم من كل الصعاب. فالهدف هو الوقود الذي يغذي المثابرة.

قام مستشار الأعمال بول شولتز بدراسة مكثفة عما يتطلبه الأمر ليثابر الأفراد أثناء الانتكاسات. وفقًا لشولتز، فإن أهم مكون للمثابرة هو:

تحديد جبلك! هدفك بالحياة كي يصبح العمل الذي تعمله له مغزى. أقابل أناسًا يوميًا يصعدون الجبل الخطأ أساسًا. أناس أمضوا ٢٠ عامًا أو أكثر من حياتهم يفعلون شيئًا غير ذي مغزى لهم. وفجأة يلتفتون ويقولون: "ما هذا الذي نفعله؟"[١].

> ***تذكر دومًا أن قرارك بالنجاح أهم من أي شيء آخر.***
>
> *-إبراهام لينكولن*

إذا كنت شخصًا تقوده أهدافه بصورة تلقائية، فأنت على الأرجح تمتلك حسًا فطريًا بالاتجاه، سيساعدك في التغلب على الشدائد. لكن إذا لم تكن كذلك فقد تحتاج بعض المساعدة. استخدم الخطوات القادمة لمساعدتك على تنمية رغبتك.

- اقترب ممن يملكون رغبة كبيرة.
- نمِّ إحساسًا بعدم الرضا عن الوضع الراهن.
- ابحث عن هدف يمتعك.
- استخدم ممتلكاتك الأكثر حيوية لتحقيق هذا الهدف.
- تصور نفسك تستمتع بنتائج هذا الهدف.

لو اتبعت هذه الاستراتيجية، قد لا تعثر على الفور على هدفك النهائي، لكنك على الأقل ستكون بدأت التحرك بالاتجاه الصحيح. وذلك أمر مهم. كما قال أبراهام لينكولن: "تذكر دومًا أن قرارك بالنجاح أهم من أي شيء آخر". هذا القرار ينبع من وجود إحساس بالهدف.

٢ . الأعذار.. تخلص منها

أشار العالم الزراعي جورج واشنطن كارفر إلي أن: "٩٠ ٪ من الإخفاقات تأتي من أناس لديهم عادة اختلاق الأعذار". إن الرغبة فقط غير كافية بمفردها لتعبر بك إخفاقاتك. يجب أن تنسى اختلاق الأعذار وتستمر بالتحرك نحو الأمام كما فعل آر. إتش. ميسي.

قرأت قصة مؤخرًا عن دين رودس، وهو رجل أضاع فرصة وراء فرصة. لكنه لم يخلق أعذارًا لتقصيره أو انتحب لما كان ممكنًا أن يحدث، وإنما استمر بالتحرك. إليكم ما أقصده. قابل رودس ديف توماس قبل أن يفتتح أول مطاعمه وينديز بفترة طويلة. اعترف رودس أنه عرف دومًا أن الشاب توماس "سيفعل شيئًا كبيرًا يومًا ما". لكن عندما جاءت له الفرصة للاستثمار بمطعمه وينديز لم يفعل.

فيما بعد، قابل رودس الكولونيل ساندرز وكانت لديه الفرصة لشراء أسهم بشركته قبل أن تزدهر. لكنه رفض أيضًا لأنه لم يتفق مع الكولونيل في بعض أفكاره.

عندما كان رودس يعمل بمجال معدات المطاعم، كان كثيرًا ما يلتقي بمكتبه بمندوبي بيع معدات المطاعم ويحاولون إقناعه بشراء ماكيناتهم. كان راي كروك واحدًا منهم. يعترف رودس أن كروك كان شخصية لطيفة. ومع ذلك، اختار ألا يستثمر في منصة الهامبرجر الصغيرة المسماة ماكدونالدز.

> ***يأتي المجهود بمردوده الكامل بعد أن يرفض الشخص الاستسلام.***
> *–نابليون هيل*

بعد سنوات قليلة، وبرحلة بحرية، قابل محاميًا من شركة باسيفيك نورث ويست الذي اقترح عليه أن يستثمر في شركة ابنه الجديدة للكومبيوتر. كان اسمها مضحكًا: مايكروسوفت. فرفض رودس.

معظم الناس سيعضون أصابع الندم لو فوتوا واحدة فقط من هذه الفرص ويختلقون أعذارًا لعدم نجاحهم بمسعاهم. إلا رودس فقد رأى أخطاءه على حقيقتها وركز على متابعة أحلامه وفرصه الخاصة. في النهاية رأى اسمه رقم ٢٨٩ بقائمة فوربس لأنجح ٤٠٠ شخصية من مالكي الأعمال بأمريكا.

لا يهم كم فرصة فوّتها؟ أو كم خطأ ارتكبته؟ فلا تختلق أعذارًا أبدًا. واجه الأمر بشجاعة وتحمل كامل المسئولية عن نفسك واستمر في المحاولة.

٣. *الحوافز.. طور البعض منها*

لا شيء يساعد الفرد على البقاء متماسكًا مثل الحافز الجيد. لهذا تستخدم شركات كثيرة نظام الحوافز مع موظفيها. يقول والتر إليوت: "إن المثابرة ليست سباقًا طويلًا ولكنها عدة سباقات قصيرة الواحد تلو الآخر". لو أعطيت لنفسك حوافز مشجعة للفوز بالسباقات القصيرة فسيبدو الهدف الكبير المرجو على المدى الطويل أقل صعوبة.

وأنت تحدد لنفسك الحوافز راعِ هذه الأمور:

- كافئ نفسك فقط بعد أن تصل إلى هدفك.
- قسّم العملية إلى مراحل لتضاعف المكافآت.
- أشرك الآخرين، فذلك يزيد من المسئولية ويجعل النجاح أكثر إمتاعًا.

ما ستختاره كحافز راجع لك. لكن وفّق الحافز مع الهدف، فلا تجعل مكافأتك للأهداف الصغيرة كبيرة جدًا. فالأب مثلًا لا يكافئ ابنه برحلة إلى ديزني لاند لأنه أنهى تناول طعامه. خلاف ذلك، فإنك ستقوّض رغبتك في الاستمرار.

٤. *العزم.. اعمل على زيادته*

أشار المؤلف نابوليون هيل قائلًا: "يأتي المجهود بمردوده الكامل بعد أن يرفض الشخص الاستسلام". لتنمية روح المثابرة على المدى الطويل، يجب أن يصقل الفرد عزمه الداخلي بصفة مستمرة. لو فعلت ذلك، يومًا ما ستصبح قصتك مشابهةً لهؤلاء:

حاول الأدميرال بيري الوصول إلى القطب الشمالي سبع مرات قبل أن ينجح في ذلك في المحاولة الثامنة.

أخفق أوسكار هامرستاين خمس مرات بعروض لم تستمر أكثر من ستة أسابيع قبل أن يقدم أوكلاهوما الذي عُرض لمدة ٢٦٩ أسبوعًا وجمع ٧ ملايين دولار.

تلقى جون كريسي ٧٤٣ رفضًا على مسلسلاته الهزلية من الناشرين قبل أن تنشر له كلمة واحدة. وفي النهاية نشر ٥٦٠ كتابًا، بيع منها أكثر من ٦٠ مليون نسخة.

خسر إيدي أركارو ٢٥٠ سباقًا متتاليًا قبل أن يربح أول سباق له.

طُرد كل من ألبرت أينشتين وإدجار آلان بو وجون شيلي من المدرسة لمعاناتهم من البطء العقلي.

تعلم أن تصبح إنسانًا ذا عزم. استلهم من قصص من حاولوا وفشلوا واستمروا في المحاولة. وتذكر أن الفرق الوحيد بين الفاشل والناجح هو أن الناجح استمر في المحاولة.

مفاجأة في العيد

سأربط دومًا بين المثابرة وبين شخص عرفته بسان ديجو منذ حوالي عشر سنوات بينما كنت أعمل بسكايلاين. قابلته أول مرة في تحضيرنا لعرض العيد. كانت هذه العروض دومًا أحداثًا مهمة. في كل عام نقدم أربعة وعشرين عرضًا خلال ثلاثة أسابيع لجمهور عدده أكثر من عشرين ألف شخص.

بينما كنت بخلفية المسرح أتحدث مع بعض المطربين والممثلين قبل العرض، سمعتهم يقولون لبعضهم البعض بحماس: "أورفال هنا. أورفال بين الجمهور". اعتقدت أن هذا أمر حسن. كان أورفال بوتشر الراعي المؤسس لسكايلاين وكنت سعيدًا لأرى أنّ الناس متحمسون لتقديم عرض جيد أمامه.

عندما خرجت من القاعة أمام الناس للترحيب بهم في العرض لمحت شخصًا أعرفه جالسًا بالصف الأمامي. كان طويلًا ورفيعًا بشعر رمادي متموج ويرتدي نظارة وحمالتي بنطلون ورابطة عنق حمراء. حينها أدركت أنهم لم يكونوا يتحدثون عن أوفال بوتشر مثلي ولكنهم يقصدون أورفال ريدينباخر الجالس بين الجمهور!

لن تستطيع التخمين بمجرد النظر إليه

على مر السنين، عرفت أورفيل ريدنباخر. كان ذكيًا ومرحًا مثلما يبدو بإعلاناته التليفزيونية. وكان كريمًا أيضًا. حوالي مرتين كل عام كانت شاحنة تتوقف أمام منزلي ويخرج منها رجلان لينزلوا صناديق الفيشار هدية لي ولعائلتي من أورفيل.

معظم من شاهدوا أورفيل ريدنباخر على التليفزيون يعتقدون أنه ممثل يؤدي دور رجل أعمال. لقد كان به من الغرابة ما جعل الناس يفترضون أن هذه الشخصية مصطنعة. وصفته أدويك بالآتي: "إنه كاريكاتير ظريف نابع من القوطية الأمريكية" . لكنه كان المادة الحقيقية. لقد طوّر بنفسه الفيشار الذي يبيعه، وكيفية عمله تعد دراسة عن المثابرة.

صبي مزرعة إنديانا

وُلد ريدنباخر بمزرعة بجاكسون تاونشيب بولاية إنديانا في عام ١٩٠٧. وبدأ في زراعة الذرة في عمر الثانية عشر بالإضافة إلى مهامه العديدة. وبمرور الوقت، ربح محصوله الإضافي ١٥٠ دولار في الشهر ادخر معظمه لمصروفات الكلية.

في عام ١٩٢٤، تخرج من المدرسة الثانوية وكان الأول في أسرته الذي يحقق هذا الإنجاز. تلقى عرضًا للالتحاق بويست بوينت لكنه التحق ببوردو. كان طموحه أن يكون وكيل محافظة. كانت أوقاتًا صعبة وكانت نشأته بأسرة زراعية يعني أنه ليس لديه المال الوفير؛ لذا عمل ريدنباخر بجدٍ في وظائف مختلفة بالجامعة بقسم الفلاحة من ضمنها إجراء تجارب على تهجين الذرة. فكر عدة مرات في الاستسلام لكنه ثابر دومًا. كتب خطابًا أرسله إلى خطيبته يخبرها فيه لماذا لم يستسلم:

> أولًا، أردت دائمًا أن يعرف أبنائي أنني خريج جامعي. ثانيًا، كنت أخاف أن يحسب الناس في مسقط رأسي أنني فشلت في الدراسة أو أنني طُردت من الجامعة. والسبب الثالث أنني أخبرت أهلي أني سألتحق بالجامعة. في الصيفين الأولين، عدت إلى المنزل بنية كاملة لترك الدراسة لكنّ هذين السببين جعلاني أعود في الخريف إلى بوردو.

وفي عام ١٩٢٨ أخذ شهادته في الزراعة.

فرص جديدة

أول وظيفة عين بها ريدنباخر كانت مدرسًا. لكن في العام التالي أصبح وكيل محافظة وهي الوظيفة التي استمر بها حتى عام ١٩٤٠ عندما تلقى عرضًا من شركة برينستون للتعدين لإدارة مزارعها الجديدة. كانت بمساحة ١٢ ألف فدان وهي تعد أكبر مزرعة بإنديانا. هناك أعاد إجراء التجارب مرة أخرى على هجين الذرة.

لعشر سنوات، أدار ريدنباخر شئون مزارع برينستون وكان ناجحًا جدًا. لكن في عام ١٩٥٠ قرر هو وصديقه شارلي بومان الدخول في مجال الأعمال التجارية معًا بشراء شركة جورج شستر وولده للبذور. مرة أخرى، نجح ريدنباخر نجاحًا كبيرًا ومرة أخرى أمضى الكثير من وقته في تطوير هجينه. لإعطائك فكرة عن حجم هذه المهمة، اقرأ كلمات حفيده جاري ريدنباخر:

> كان جدي لا يكل من العمل. فالمجهود المطلوب لإنتاج هجين لذيذ الطعم كان كافيًا ليكون عملاً طوال العمر بالنسبة لشخص آخر. كل من حاول تهجين وردة أو أي نبات آخر يدرك أن الأمر عبارة عن وقت وتصميم عنيد. أقول للناس تخيلوا أنكم بملعب لكرة القدم مليء بالمشجعين. تخيلوا لو أن كل مشجع ثمرة من الذرة. ومهمتك أن تلقح كل ثمرة على حدة. وبما أن ملعب كرة القدم المتوسط يتسع لحوالي خمسين ألف متفرج فقط، فيلزمك ثلاثة ملاعب لتلقح العدد الذي يلقحه جدي من الذرة في كل عام... من خلال هذه الآلاف من المهجنات لم يفقد جدي أبدًا هدفه: **إنتاج صنف أفضل من الذرة.**(تم إضافة التأكيد)

النجاح أخيرًا؟

أخيرًا في عام ١٩٦٥، أتم ردينباخر هجينه من الذرة. وأصبح لديه ذرة تفوقت بحجمها على كافة الأنواع الأخرى كذلك في الطعم والفرقعة. لكن معركته لم تنته، احتاج الأمر منه إلى أكثر من عشر سنوات أخرى ليجعل فيشاره الصنف الأكثر مبيعًا في العالم. وذلك عندما باع مع شارلي بومان المنتج إلى أغذية هنت ويسون.

كان من اليسير على ردينباخر أن يتنازل عن بحثه عن أفضل صنف ذرة. لم ينجح في تسويقه إلا في عمر السابعة والستين. لكنه كان لديه حلم وعزم على تحقيقه.

فلم يستسلم، عندما سألوه عن فلسفته أجاب: "لقد اتبعت المبادئ الكلاسيكية للنجاح. لا تقل أبدًا أنا غير مبال. لا ترض أبدًا. كن عنيدًا. كن مثابرًا. الأمانة أمر حتمي. كل ما له قيمة يستحق السعي له بكل قوتك. هل يبدو كلامي بسيطًا؟ بصراحة هذا كل ما في الأمر. ليس هناك أي خلطة سحرية"[٢].

إذا رغبت في النجاح، فلتدرك أنه لا يوجد فرق كبير بين النجاح والفشل. إن كان لديك استعداد لتكون مثابرًا بعناد فسيمكنك النجاح!

خطوتك الرابعة عشر نحو الفشل البنّاء

تفهّم أنه لا يوجد فرق كبير بين الفشل والنجاح

خذ الوقت الكافي لتدوين أحلامك، والسبب الذي يدعوك لتحقيقها. ثم اكتب كل الأمور التي لديك استعداد لتحملها لتحقيق هدفك. حاول التفكير في كل المعوقات التي من المحتمل أن تحدث وأنت تتابع حلمك.

لو فعلت ذلك فستكون مهيئًا عقليًا للمشكلات التي قد تواجهها. وسيساعدك ذلك على أن تكون أكثر مثابرة.

خطوات نحو جعل الفشل بنّاء

١. اعرف أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك وابدأ بالعطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢. تعلم من التجربة السيئة واجعلها خبرة جيدة.

١٣. اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك.

١٤. تفهّم أنه لا يوجد فرق كبير بين الفشل والنجاح.

١٥

ما يهم.. هو ما تفعله بعد النهوض من العثرة!

الخبرة ليست ما يحدث لك.. لكن الخبرة هي ما تفعله بما يحدث لك!

-ألدوس هكسلي

على الأرجح أنك سمعت هذه العبارة التي قالها الرئيس "كالفن كوليدج". اعتاد مؤسس ماكدونالدز "راي كروك" الاستشهاد بها:

> لا شيء في العالم يمكن أن يحلّ محل المثابرة، لا تنفع الموهبة! فالأكثر شيوعًا هو رؤية رجال موهوبين وغير ناجحين. ولا تنفع العبقرية! فالعبقرية التي لا تحظى بمردود منتشرة للغاية. ولا ينفع التعليم؛ فالعالم مليء بالمتعلمين المهملين. فقط المثابرة والعزم هما القادران على كل شيء.

حسنًا.. لابد أن أختلف مع هذه المقولة. فالمثابرة أمر مهم لكنها ليست المفتاح الوحيد للنجاح. أعتقد أنك بحاجة إلى المثابرة *بالإضافة* إلى أمر آخر.

هناك مثل قديم عن الملاكمين يقول: البطل هو الذي ينهض في كل مرة يقع فيها. ولو أن هذا هو الشيء الوحيد الذي يفعله البطل فربما يربح في النهاية، لكن ليس قبل أن يتسبب في كسر دماغه. من يريد ذلك؟! سيكون بحال أفضل لو احتاج أن ينهض عدة مرات فقط. وسيفعل ذلك لو عرف كيف يهزم خصمه!

لم يكن يلعب مع النجاح

هذا ما فعله "ميلتون برادلي" بطريقة ما. فقد عرف ماذا يفعل حتى لا يستمر في السقوط. فقد بدأ حياته المهنية كخطاط في عمر العشرين، كان ذلك عام ١٨٥٦. وفي حلول عام ١٨٦٠، كسب من المال ما يكفي لشراء مطبعة ليدخل بها مجال الطباعة.

كانت أول فكرة كبيرة لمنتج، هي صورة للرئيس المنتخب حديثًا الرئيس "أبراهام لينكولن". بمجرد أن عرض المنتج للبيع توالت الطلبات عليه. وكان سيستمر في ربح الكثير من المال لولا مشكلة واحدة؛ كانت طبعته لـ "لينكولن" وهو حليق الذقن، ولكن الرئيس قد أطلق لحيته. كاد هذا الأمر أن يدمر برادلي.

بينما كان يحاول التعامل مع هزيمته الأولى والكبيرة، قرر أن يجرب بيع شيء مختلف: لعبة. فعندما كان طفلًا كان والداه يستخدمان الألعاب كأدوات تعليمية له ولإخوته. وكانت لديه فكرة عن لعبة تسمى "مربعات الحياة" تُعلم القيم الأخلاقية. فصمم اللعبة وطبع نسخًا منها. وكانت أول لعبة صالون تُطبع بالولايات المتحدة. وقد حققت اللعبة مبيعات جيدة. في الواقع كانت الزبائن تتخطفها. فقد باع في العام الأول ٤٠ ألف نسخة!

اهتمام وخطة جديدان

أعطى ذلك النجاح الأول لـ برادلي اتجاهًا جديدًا في الحياة، فأَوْلى اهتمامه لإنتاج ألعاب ومواد أخرى تحفز العقل وتعلم الناس وتمتعهم. وكان هذا يعني إنتاج الألعاب في المقام الأول. لكن لم يمضِ وقت طويل حتى أراد التوسع في مجال "الموارد التعليمية". فقد جاء مفهوم جديد إلى أمريكا من ألمانيا عبر المحيط الأطلنطي يسمى "رياض الأطفال" وأصبح برادلي شديد الحماسة له.

أدرك برادلي الإمكانيات التعليمية لمرحلة رياض الأطفال بالنسبة للصغار والسوق المتوقعة للمواد التعليمية لهذه المرحلة. فأراد أن يكون أول شخص بأمريكا يطبع مواد مرحلة رياض الأطفال بالإنجليزية. أراد إنتاج مكعبات اللعب ومستلزمات الرسم وأصناف أخرى. وقرر أن يجعل إنتاج مواد رياض الأطفال هو تركيزه الأساسي.

لكن شركاءه اعترضوا؛ لأن الشركة كانت في مرحلة تدهور اقتصادي، واعتقدوا

أن تركيز مثل هذا الاهتمام على نشاط جديد فيه مخاطرة، وقد يعرض الشركة للتوقف. فلم يعق ذلك برادلي واستمر في خطته حتى حقق نجاحًا ملحوظًا في نهاية المطاف.

يقول برادلي: تطلب الأمر كل الإيمان الذي أستطيع حشده. وكل الثقة بالنصر النهائي. واستطاعت مبادئ رياض الأطفال أن تنتشلني من سنوات البداية المليئة بالإحباط حينما كان الجميع ضدي: شركائي وأصدقائي والميزانية السنوية التي يقدمها محاسبنا.

وبمرور الوقت، أصبح برادلي واحدًا من مناصري رياض الأطفال الرئيسيين. فأنتج العديد من المواد حتى أنه نشر الجريدة المؤثرة Kindergarten Review. لقد أحدث برادلي فرقًا كبيرًا في حياة الآلاف والآلاف من الأطفال.

خطة لما بعد النهوض من العثرة

ربما تكون قد طورت من مثابرتك ومرونتك لتواصل النهوض بعد الهزيمة، لكن سيصيبك الملل من سحب نفسك للوقوف على قدميك مرة بعد مرة بدون حدوث أي تقدم. فقد يصيبك الإنهاك النفسي والبدني. لو كان الأمر كذلك فأنت تحتاج أن تفعل ما هو أكثر من مجرد النهوض فقط. فما تحتاجه هو خطة تساعدك على تحديد ماذا تفعل بعد أن تنهض. حاول استخدام هذه الخطوات المبنية على الخطوات التالية:

حدد هدفك بصورة نهائية

في الفصل السابق، تحدثت عن أهمية تحديد هدف وتطوير رغبة. الخطوة التالية هي الاستقرار على هدف محدد ونهائي تريد الوصول إليه. إن الملاكم بالحلبة الذي ينهض لديه هذا الهدف: هزيمة خصمه. كان لميلتون برادلي هذا الهدف: إنتاج منتجات تعليمية لطلاب رياض الأطفال. فأنت تحتاج أن تحدد هدفك. لاحظ ذلك:

الهدف يصوغ الخطة
والخطة تصوغ الفعل
والفعل يحقق نتائج
والنتائج تجلب النجاح

إذا لم تستطع تحديد هدفك بصورة نهائية، فلن تتمكن من تحويل إخفاقاتك إلى نجاحات. يؤكد على ذلك جورج ماثيو آدامز: في هذه الحياة، نحصل فقط على الأشياء التي نطاردها، والتي نكافح من أجلها، ونبقى على استعداد للتضحية في سبيلها. ومن الأفضل أن تهدف إلى الحصول على شيء تريده -حتى إذا لم تحصل عليه فعلًا- بدلًا من الحصول على شيء لم تهدف إليه ولا تريده! لو بحثنا فترة كافية عما نريده في حياتنا فتقريبًا وبالتأكيد سنجده، مهما يكن هذا الهدف".

رتب خططك

إنه قول قديم (صاغه بنجامين فرانكلين) لكنه حقيقي: "إذا فشلت في الاستعداد فأنت مستعد للفشل!" لا يوجد ضمان أن ما تخططه سينفذ بالطريقة التي تخيلتها، لكن لو أهملت التخطيط فإن فرص نجاحك ضئيلة.

> ***إذا فشلت في الاستعداد فأنت مستعد للفشل.***
> *-بنجامين فرانكلين*

اعتقد الروائي فيكتور هوجو: "أن من يخطط كل صباح معاملات اليوم ويتبع هذه الخطة سيكون كمن يحمل خيطًا يقوده خلال متاهات وانشغالات الحياة. لكن إذا لم يتبع خطة، وترك تصريف الوقت لمصادفات الأحداث فستيسطر الفوضى على الفور". ذلك -بلا شك- ما دفع الكاتب الأسباني ميجل دي سيرفانتس أن يكتب: "الرجل المستعد قد ربح نصف معركته".

غامر في مواجهة الفشل باتخاذ إجراء

التخطيط وحده لن يؤدي إلى النجاح. النصف الثاني من المعركة هو اتخاذ إجراء. يقول كونراد هيلتون: "يبدو أن الفشل مرتبط بالتصرف، فالأشخاص الناجحون يستمرون في التحرك".

إن التحرك للأمام وفق خطة وتنفيذها بالفعل يتضمن -دائمًا- شيئًا من المخاطرة. وذلك أمر جيد لأنه لا يوجد شيء ذو قيمة يُنجز بدون مخاطرة. فيجب أن تبدأ من خط البداية لتصل إلى خط النهاية. يتحدث لاري أوزبورن عن المخاطرة قائلًا:

> ***القادة فائقو النجاح يتجاهلون الحكمة التقليدية ويجازفون، وبالتأكيد تتضمن قصصهم لحظات فاصلة وقرارات مصيرية حينما يجازفون مجازفة ذات أهمية، ومن ثم يحققون النجاح الفائق.***
>
> *–لاري أوزبورن*

"القادة فائقو النجاح يتجاهلون الحكمة التقليدية ويجازفون، وبالتأكيد تتضمن قصصهم لحظات فاصلة وقرارات مصيرية حينما يجازفون مجازفة ذات أهمية، ومن ثم يحققون النجاح الفائق".

رحّب بالأخطاء

الآن، أنت أدركت أن الأخطاء لا يجب تجنبها بل يجب معانقتها. إنها إشارات على أنك تدخل منطقة جديدة وتقتحم عوالم جديدة لتحقق التقدم. وكما يقول المثل الإنجليزي القديم: "من لا يخطئ لا يفعل أي شيء". (إذا كنت لا تزال غير مقتنع بهذه الفكرة، فأنصحك بالرجوع إلى الفصول السابقة ومراجعتها: لأن السبيل الوحيدة لجعل الفشل بنّاء هو تقبل الأخطاء كجزء من حياتك والتعلم منها، ومن ثم التحسن".

تقدم وفقًا لشخصيتك

كل مرة تواجه الأخطاء وتحاول التحرك للأمام –على الرغم منها– يعد ذلك اختبارًا للشخصية. يأتي وقت دائمًا يكون فيه الاستسلام أهون من الصمود حيث يبدو التسليم أكثر جاذبية من المثابرة والاستمرار في المحاولة. في هذه اللحظات، قد تكون الشخصية هي الشيء الوحيد الذي يُعوّل عليه للاستمرار.

قال المدرب بات رايلي مدرب كرة السلة الحائز على بطولة الاتحاد الأمريكي: "تأتي لحظة تفصل الربح عن الخسارة. والمحارب الحقيقي هو الذي يتفهم ويستغل هذه اللحظة ببذل المجهود المكثف والمخلص الذي يمكن أن نقول إنه نابع من القلب". فبعد أن تكون قد هُزمت ولديك الرغبة في الوقوف مرة أخرى، والذكاء لتخطيط كيف ستعود، والشجاعة للتصرف فاعرف ذلك: أنك ستُختبر في واحدة من تلك اللحظات الفاصلة. وسوف تحدد هل أنت شخص ناجح أم انهزامي؟ استعد لهذه اللحظة وتأكد أنها قادمة، وأنت وحدك من يزيد فرصك للفوز في هذا الطريق.

أعد تقييم تقدمك باستمرار

من خلال مجابهة الأوقات الصعبة وتجاوز الأخطاء يكون لديك الفرصة للتعلم والتكيف. يمزح ويليام ندسون قائلًا: "الخبرة هي معرفة الكثير من الأشياء التي لا يجب عليك فعلها".

لا يحب الناس مراجعة أخطائهم إلا أن ذلك هو ما يلزم للنجاح. تقول كايتي بين رئيسة ديلهاي ميديالينك: "تعلمنا ثقافة العمل عدم الاعتراف بأخطائنا والسعي لإخفائها وإلقاء اللوم على شخص آخر عليها. ومعظم مراجعات الموظفين أو المشاريع لا تفعل الكثير في الواقع لإظهار الأخطاء. لو انتظرنا حتى نهاية المشروع لإجراء مراجعة للأخطاء سيكون الموظفون قد نسوها أو حملوا ضغينة تجاه زميل لهم، وفي كلتا الحالتين نكون قد خسرنا فرصة للتعلم".

> ***تأتي لحظة تفصل الربح عن الخسارة. والمحارب الحقيقي هو الذي يتفهم ويستغل هذه اللحظة ببذل المجهود المكثف والمخلص الذي يمكن أن نقول إنه نابع من القلب.***
>
> *–بات رايلي*

طور استراتيجيات جديدة للنجاح

يشير ليستر ثورلو إلى: "أن تنافسية العالم تتيح لك احتمالين: إما أن تخسر، أو إذا أردت الفوز فعليك أن تتغير". بمجرد أن تضع خطة وتبدأ في تنفيذها فهذه ليست النهاية. في الواقع إذا أردت النجاح فلا توجد نهاية. فالنجاح هو الرحلة وهو العملية المستمرة. لا يهم كم ستعمل بجد، فلن تضع خطة كاملة أو تنفذها بدون أخطاء. لن تصل أبدًا إلى المرحلة التي لا ترتكب فيها أخطاء أو التي لا تخفق فيها ولكن لا بأس بذلك.

يعترف المؤلف المالي والمحاضر روبرت كيوساكي: "في حياتي الشخصية، لاحظت أن الفوز عادة يتبع الخسارة". واحدة من قصص كيوساكي المفضلة عما علمه له صديقه "والد مايك" وهو صغير. يقول: "إن الرجل الذي كان يطلق عليه الأب الغني أحب تكساس وأهلها. اعتاد الأب الغني أن يقول:

إذا أردت بحق أن تتعلم التوجه الذهني المناسب لكيفية التعامل مع المخاطرة والخسارة والفشل، فاذهب إلى "سان أنتونيو" وزُر "ألامو". "ألامو" هى قصة عظيمة عن أناس شجعان اختاروا القتال وهم يعرفون أنه لا يوجد أمل في النجاح ضد النزاعات الساحقة. اختاروا الموت بدلًا من الاستسلام. إنها قصة ملهمة تستحق الدراسة، ومع ذلك كانت هزيمة عسكرية مأساوية. لقد هُزموا شر هزيمة. إنه فشل إن أردت أن تدعوه كذلك، فقد خسروا! ولكن كيف يتعامل أهالي تكساس مع الفشل؟ إنهم سيصيحون: تذكروا "ألامو".

يضيف "كيوساكيك":

في كل مرة كان يخاف من ارتكاب خطأ أو خسارة مال كان يروي هذه القصة: عرف الأب الغني أن الفشل سيزيد من قوته وذكائه.. إنه يعطيه الشجاعة لعبور الحدود التي يخاف منها الآخرون. يقول: "لهذا أحب أهالي تكساس كثيرًا لأنهم حولوا فشلًا كبيرًا إلى قبلة سياحية تدر عليهم الملايين"[1].

إن الإخفاقات معالم في رحلة النجاح. في كل مرة تخطط وتجازف وتخفق وتعيد تقييمًا وتعدّل، يكون لديك فرصة أخرى للبداية من جديد ولكن بطريقة أفضل من المرة السابقة. كما قال توماس إديسون وهو في عمر السابعة والستين عندما احترق معمله بالكامل: "الحمد لله أن جميع أخطائنا قد احترقت، الآن يمكننا البدء مرة أخرى من جديد".

درة الهادئ

أقل ما يقال إن البدء من جديد ليس أمرًا هينًا، لكنه بالتأكيد يجلب نتائج مذهلة. تذكرت ذلك وأنا في رحلة لآسيا في خريف ١٩٩٩. لمدة عشرة أيام سافرت أنا وفريق من قادتي إلى الهند وهونج كونج وأستراليا وسنغافورة والفلبين لتعليم فنون القيادة.

كانت محطة توقفي المفضلة هي سنغافورة، إنها مذهلة. إنها البلد الأكثر حداثة بالعالم. أخذنا جولة بمدينة سنغافورة وكانت مرشدتنا سوزانا فو التي أخبرتنا العديد من الأشياء عن بلدها. كان الناتج المحلي الإجمالي في عام ١٩٩٨ هو٨٤ مليار (دولار أمريكي) ونصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي ٢٢،٨٠٠ دولار وهو تاسع أعلى

المعدلات في العالم[٦]. وقد حققت سنغافورة ذلك في مساحة ٢٣٨ميلاً مربعًا، أي حوالي خمس مساحة "رود آيلاند"!

الهزيمة!

بدأت سنغافورة تاريخها كجزء من مملكة سومطرة لكنها أصبحت جزءًا من الإمبراطورية البريطانية عام ١٨٢٦. لأكثر من قرن بقيت ضمن ممتلكات بريطانية، اعترضها فقط فترة الاحتلال الياباني خلال الحرب العالمية الثانية.

بعد الحرب، وبعد أن وعدت بريطانيا بمنح الاستقلال لمعظم مستعمراتها، بدأ سكان سنغافورة التفكير في استقلالهم، وكان البريطانيون مرتابين. فليس لدى سنغافورة موارد طبيعية ولا خبرة في إدارة الحكومة. ورغم أن الشعب رغب في الاستقلال إلا أن عقليته كانت لازالت تفكر في البلاد كمستعمرة، وفوق ذلك كله، كان التحيز العنصري مستشريًا.

في عام ١٩٥٩، حصلت سنغافورة على استقلالها. لكن البلاد لم تسر على ما يرام. عندها قرر الشعب أن أملهم هو الاتحاد مع ماليزيا وقد حدث فعلاً في عام ١٩٦٣. لكن الشعب الماليزي لم يتوافق مع الشعب السنغافوري. فبعد سنتين قطعت ماليزيا العلاقات مع سنغافورة. وشعر قائد البلاد رئيس الوزراء "لي كوان يو" أن بلاده تسير بلا هدى -وببعض التوقعات وقليل من الأمل- كان هناك شيء واحد يمكن فعله: هو تطوير أنفسهم للخروج من هذا الموقف الرهيب.

التحرك للأمام من خلال خطة

قتل " لي" المشكلة بحثًا حتى توصل إلى خطة! كان الزعيم الشاب -في الثانية والأربعين فقط- على العكس من معظم أبناء بلاده فقد كان متعلمًا. كان يعلم أن التحول ممكن، ولكن سيحتاج إلى جيل كامل ليحدث هذا. كان هدفه إيجاد ظروف العالم الأول في دولة من العالم الثالث! وفيما يلي كيف قرر أن يفعل ذلك:

١. *إدخال الصناعة*. كان أول أهدافه هو إدخال الصناعات التي ستوظف العمال قليلي المهارات حتى يجد الناس وظائف.

٢. *بناء مساكن شعبية*. أراد تحسين جودة حياة المواطنين، وأن يوفر لهم حياة

أفضل. فوفر لهم الانتقال إلى مساكن أفضل لكن عليهم دفع مقابل لها.

٣. *الاهتمام بالتعليم*. السبيل الوحيدة لتتحسن الدولة هو أن يحسن المواطنون من أنفسهم. فجعل التعليم متاحًا للجميع.

٤. *إعداد نظام مصرفي*. كان الهدف جعل سنغافورة المركز المالي لآسيا.

٥. تشجيع *السفر الدولي*. لتصبح سنغافورة قبلة تجارية وسياحية بمطار عالمي.

كان هدف "لي" عاليًا وخطته طموحة. وكان الأمر يحتاج إلى عزم لا يلين لتحقيق ما حلم به، لكن حتى ذلك الحين كان سيحتاج إلى مساعدة لتحقيقه. لجأ إلى الأمم المتحدة طلبًا للمساعدة. وعلى الرغم من استعداد المنظمة لمساعدته إلا أن الأمور لم تسر بسهولة في البداية. زار دكتور ألبرت فينسميس المستشار الصناعي والاقتصادي بالأمم المتحدة البلاد وقال: "كان أمرًا محيرًا، فقد كانت هناك إضرابات بدون مبرر، وشغب في معظم الأيام وفي كل مكان. كان انطباعي الأول أي شيء غير التفاؤل".

لكن "لي" وشعب سنغافورة ثابروا. أولًا: تلقوا مئات الملايين من الدولارات كقرض من البنك الدولي وإنجلترا واليابان. ثانيًا: أحضروا خبراء من كافة أنحاء العالم لمساعدتهم واختاروا بعناية ممثلين من الدول الرائدة في مجالاتها:

- اليابان وألمانيا: مستشارين فنيين لإعداد المصانع.
- السويد وهولندا: خبراء صيرفة وتمويل.
- نيوزيلاندا وأستراليا: مستشاري قوات جوية وبحرية.

ثم جلبوا ألفًا ومائتي شركة من الولايات المتحدة واليابان منهم جنرال إليكتريك وآى بي أم و هوليت- باكارد وفيليبس وسوني ومتسوبيشي وكاتربيلر ومعدات تكساس وموبيل أويل وآخرين.

قصة سنغافورة فريدة من نوعها

حكت لنا "سوزانا فو" -باعتبارها مرشدتنا- عن بلدها وهى تقاوم الدموع. كانت واحدة من المكافحين غير المتعلمين الذين ساعدتهم الحكومة على إيجاد حياة أفضل. تركت المدرسة الثانوية وهى مراهقة في ستينيات القرن الماضي. لكن بعد تغيير الدولة من اتجاهها غيرت هي أيضًا توجهها. عادت إلى المدرسة الليلية وحسّنت من نفسها.

اليوم وهى بالخمسين من عمرها تدرك المسافة الهائلة التي تجاوزتها هي وبلادها. لقد شاهدت مدينة سنغافورة تتحول من أرض مستنقعات ونفايات إلى مدينة عالمية مزدهرة. وشاهدت الشعب يتحول من الجهل والعجز إلى القوة والتنظيم والنجاح.

تستمر سنغافورة في التغير. ويستمر الشعب في التحسن ويركزون معظم اهتمامهم على رد الجميل للآخرين. تقول سوزانا: "نحن مهتمون بمساعدة البوسنة وزيمبابوي وتركيا وفيتنام وتيمور الشرقية والكويت. فقد جاء دورنا لنعطي، ولأننا ندرك أنّ كم الاحتياج عظيم فنحن مستعدون للذهاب لأي مكان تدلنا عليه الأمم المتحدة".

لست متأكدًا متى سأعود إلى سنغافورة لكن وأنا أغادر أدركت أنني لن أنسى سوزانا فو ومدينتها الجميلة. لأنه من بين كل البلدان والمدن التي زرتها لم أجد مثالاً أفضل من سنغافورة لتعبر عن الفشل البنّاء!

خطوتك الخامسة عشر نحو الفشل البنّاء

انهض، تجاوز الفشل، استمر في العمل

بلا شك تنتظرك مهام كبيرة. قد تشك أن إنجازها هو مفتاح تحقيق هدفك ولكنك تخشى من الاصطدام بها. قد تقلق من ألا تكون قادرًا على تخطي الفشل الذي قد ينتج عن المحاولة.

خطط لتفعلها. ولا تكن متسرعًا (إذا حاولت وفشلت بها من قبل فعلى الأرجح أنك لن تكون متسرعًا). انهض مرة أخرى على قدميك واستخدم الاستراتيجية التي ذكرناها بهذا الفصل للتحرك للأمام:

حدد هدفك بصورة نهائية
رتب خططك
غامر في مواجهة الفشل باتخاذ إجراء
رحّب بالأخطاء

تقدم وفقًا لشخصيتك

أعد تقييم تقدمك باستمرار

طور استراتيجيات جديدة للنجاح

إذا كنت مستعدًا لتبقى عازمًا فاعمل وفقًا لخطة، وواصل النهوض كلما تعرضت للهزيمة. وسوف تتمكن من تحقيق أهدافك وفي يوم ما أحلامك.

خطوات نحو جعل الفشل بنَّاء

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا، وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل: وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك وابدأ في العطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢. تعلم من التجربة السيئة، واجعلها خبرة جيدة.

١٣. اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك.

١٤. تفهّم أنه لا يوجد فرق كبير بين الفشل والنجاح.

١٥. انهض، تجاوز الفشل، استمر في العمل.

١٦

أنت على استعداد لجعل الفشل بنّاء

الفشل هو السمة المميزة للنجاح! يمكنه أن يكون بداية لمغامرة جديدة مثل الرضيع الذي يتعلم المشي: يجب أن يقع عدة مرات قبل أن يتعلم المهارة الجديدة. كما أن الفشل علامة على النجاح الذي تعبت من أجله. عندما يخفق قافز الزانة بالنهاية في المسابقة يكون قد ارتفع إلى مدى معين. وهذا الفشل يصبح هو نقطة البداية لقفزته الجديدة، و ذلك يثبت أن الفشل ليس نهائيًا!

–ديف أندرسون

إذن، الآن أنت تعرف كل الخطوات اللازمة لجعل الفشل بنّاء. دعنا نراجعها مرة أخرى سريعًا:

١. اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات.

٢. تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل.

٣. تخلص من "أنت" في الفشل.

٤. افعل شيئًا وقلل من خوفك.

٥. غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية.

٦. لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك.

٧. قل: وداعًا للأمس.

٨. غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله.

٩. تجاوز نفسك، وابدأ في العطاء.

١٠. اكتشاف الفائدة بكل تجربة سيئة.

١١. إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئًا أصعب.

١٢. التعلم من التجربة السيئة، وجعلها خبرة جيدة.

١٣. اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك.

١٤. تفهّم أنه لا يوجد فرق كبير بين الفشل والنجاح.

١٥. انهض، تجاوز الفشل، استمر في العمل.

أؤمن من كل قلبي وبشدة بهذه الخطوات. لكن من المرجح أنها لن تعني لك شيئًا إلا إذا رأيتها في حياة شخص تعتقد أنه يشبهك كثيرًا.

دعني أعرفك على صديق لي يدعى ديف أندرسون. وديف هو رجل أعمال قابلته بمؤتمر حاضرت به في كينوشا، ويسكونسون. سأحكي لك قليلًا عن قصته. وفي الطريق سأوضح لك كم من أحداث حياته تتوافق مع خطوات جعل الفشل بنّاء والتي أوجزتها في هذا الكتاب.

دعونا نبدأ بملفه الشخصي.

ملف ديف أندرسون الشهير

صافي القيمة:

٣٠ مليون دولار.

التعليم:

شهادة الدكتوراه من جامعة هارفارد.

(مدرسة جون كينيدي للحكومة)

الوظيفة الحالية:

رئيس مجلس إدارة Famous Dave's of America

٣٠٠٠ موظفًا.

المبيعات السنوية:

٤١,٦ مليون دولار.

الحالة الاجتماعية:

متزوج، ولديه طفلان.

نقاط مضيئة بسيرته:

أسس شركة Famous Dave's of America وطرحها للاكتتاب العام.

(افتتح السهم بـ ٦,٢٥ دولار وأغلق على ١١,٢٥ دولار باليوم الأول)

شارك في تأسيس مقهى رين فورست وطرحه للاكتتاب العام.

لُقب بمبادر الأعمال للعام من قبل إرنست ويونج.

(الرعاة : ناسداك و يو أس إيه توداي)

هذه سيرة ذاتية مثيرة للإعجاب، رغم أنها لا تذكر شيئًا عن الجوائز العديدة المحلية والوطنية التي حصل عليها ديف في الطهي والتجارة، أو إنجازاته كصائغ فضة وجامع تحف. كل ما يلمسه ديف يتحول إلى ذهب، صحيح؟ خطأ! كي تفهم وتقدر إنجازات ديف بحق تحتاج أن تعرف أكثر عن إخفاقاته.

مراهق تقليدي

عندما تخرج ديف من المدرسة الثانوية عام ١٩٧١ كان كأي مراهق بالثامنة عشرة من عمره. لم يكن قد قرر ماذا يريد أن يفعل في حياته. ولو كنت قلت له حينها أنه سيكون -يومًا ما- رجل أعمال ناجحًا يساوي عشرات الملايين من الدولارات ويؤثر تأثيرًا إيجابيًا في حياة الآلاف من الناس، فمن المحتمل أن يحسبك مجنونًا. مع ذلك هذا ما حدث له. وكل ذلك لأنه رجل تعلم كيف يجعل فشله بنّاء.

ترعرع ديف بمدينة شيكاغو، وكان طالبًا متوسطًا، وحينما خرج من المدرسة كان يبحث عن هدف. لم يكن شخصًا اجتماعيًا لذا فكر في إيجاد مهنة يعمل من خلالها بالقرب من الطبيعة. بسبب أصوله الأمريكية الأصلية (أبوه من قبيلة شوكتاو وأمه من قبيلة تشيبوا) فكر في وظيفة بالحياة البرية والغابات. التحق بجامعة ميتشجان للتكنولوجيا بهوتون وبدأ يعيش تجربة الحياة الجامعية التقليدية كبعض الأعمال الصّفية والمذاكرة خلال الأسبوع والكثير من المرح في نهايات الأسبوع.

الفرصة تناديه

أثناء العطلة وبعد انتهاء فصله الدراسي الأول، عاد إلى شيكاغو لزيارة والديه واتصل به صديق بالهاتف.

سأله: "ديف ألديك بذلة؟"

فأجابه ديف: "أجل ، أنت تعرف ذلك".

فقال له صديقه: "حسنًا، عليك بارتدائها وسآتي لأصحبك".

في تلك الفترة، كان ديف مستعدًا لأي شيء، لذا ارتدى بذلته، وعندما جاء صديقه واصطحبه ذهبا إلى اجتماع توظيف مندوبين لبيع زيت ملطف لموتورات السيارات. لم يكن ديف شغوفًا بالميكانيكا، لذلك لم يستهوه الجزء التقني بالموضوع. لكنه تحمس جداً من كلام المتحدث، كان رجل يدعى زيج زيجلر. قال له ولجميع الحضور من رجال ونساء: "إذا آمنت بقدراتك وشغفت بما تفعله، فسيمكنك النجاح".

لم يكن ديف قد سمع شيئًا مثل ذلك بالمدرسة أو بالمنزل. فوالداه يحبانه لكنهما لم يعرفا شيئًا عن التحفيز الإيجابي ولم يكونا من رجال الأعمال. كان والده عامل بناء يعمل بجدٍ في وظيفته وشجع ابنه على أن يحذو حذوه.

عاد ديف إلى المنزل في تلك الليلة، وتحدث مع والديه عن الفرصة المتاحة له لبيع هذا المنتج. وعندما أقامت الشركة اجتماعها التالي ، حضره ديف مصطحبًا والده معه. بدت كأنها فرصة ثمينة له ، وكان بالتأكيد يريد أن يرى ابنه ناجحًا. لذا وضع ٢٥٠٠ دولار من أموال كدّه لشراء المنتج لديف ليبدأ العمل.

العمل التجاري الأول لديف

لم يعد ديف أبدًا إلى ميتشجان للتكنولوجيا. لأول مرة في حياته كان لديه حلم، وكان مؤمنًا به بنسبة ١٠٠٪. أراد أن يكون ناجحًا في مجال الأعمال التجارية. في الأشهر القليلة التالية، اجتهد لبيع الزيت الملطف. لكن بدا الأمر وكأنه اصطدم بحائط من الطوب. فمهما حاول بجد، لم يكن ليبيع شيئًا. لقد كان أول فشل تجاري له. يقول ديف إنه على حد علمه، مازال لدى والده بعض علب من الزيت الملطف موضوعة بمكان ما في مخزنه.

لكن بداخل هذا الفشل الكبير كانت بذور نجاحه المستقبلي (الخطوة ١٥: انهض، تجاوز الفشل، استمر في العمل). أولًا، كان لديه أمل. كان مؤمنًا أن بإمكانه أن يكون ناجحًا (الخطوة ٦: لا تسمح للفشل الخارجي بالتسلل إلى داخل نفسك) ثانيًا، عندما اشترى له والده المنتج تلقى ديف دورة من خمسة أيام عن القيادة يقول إنها غيرت حياته. (الخطوة ١٠: اكتشف الفائدة بكل تجربة سيئة) كما حصل على ٦ شرائط كاسيت لزيج زيجلر. كان ديف يخلد للنوم وهو يستمع إلى هذه الشرائط في كل ليلة لعدة شهور (الخطوة ٨: غيّر من نفسك، فيتغير عالمك كله) لم يمت الحلم بداخله. ولم يكن يدع هذا الفشل يحبطه (الخطوة ١: اعلم أن هناك فرقًا جوهريًا واحدًا بين الأشخاص العاديين وأصحاب الإنجازات) أدرك فقط أنه لن يحقق النجاح بهذا العمل.

بعد إخفاقه كبائع للزيت الملطف، بدأ ديف العمل بدوام جزئي في بيع الأدوات الرياضية بمحل إيدي باير. وفي خريف ١٩٧٢، سجّل للدراسة بجامعة روزفلت بشيكاغو. في السنوات العديدة التالية، كان ديف يعمل مثل الساعة. في كل عام كان يسجّل نفسه بالكلية في الخريف، وينتهي به الأمر إلى الرسوب والحصول على مجموعة من الأصفار في الاختبارات. كانت لديه الرغبة في تحسين نفسه ولكن كفاءته الضعيفة في الدراسة بالإضافة إلى انشغاله بعمله، جعلاه يفشل في تحقيق رغبته في إكمال تعليمه.

مشروع آخر

كان ذلك أيضًا عام ١٩٧٢ حيث جاءت لديف فكرة مشروع تجاري آخر. على الرغم من أن فرصة بيع الزيت لم تحقق معه نجاحًا، إلا أنها شجعته على التفكير كرجل أعمال (الخطوة ٢: تعلّم تعريفًا جديدًا للفشل) كانت فكرته هي إنشاء وبيع أشكال حدائق مصغرة. جمع القليل من المال واشترى الخامات لعمل بعض العينات ثم ذهب لمحاولة بيعها لتجار التجزئة.

حقق أول لمحة من النجاح مع جيمس آشنر بمحل ريتشارد لانج للزهور. حيث قال لديف -وهو يشير إلى الأشكال التي أعجبته: "هذه تبدو جيدة. حسنًا، فلتحضر لي دستة من هذا، ودستة من *هذه*، ودستة من تلك".

كان ديف مذهولًا، قال -وهو يحسب سريعًا بعقله تكلفة المواد اللازمة: "ذلك سيكلف مبلغًا كبيرًا. ما رأيك لو أحضرت لك واحدة من كل *صنف*؟".

قال آشنر: "أريد دستة من *هذه*، ودستة من تلك، ودستة من هذا أيضًا".

فرد ديف بتوجس: "أمتأكد أنك لا تريد واحدة من كل نوع؟"

فكر أنه لو باع بعض عيناته فسيتوفر لديه المال اللازم لشراء المستلزمات.

فأجاب آشنر ببساطة: "كلا"

فوضح له ديف قائلًا: "لا يمكنني إحضار دستة من كل نوع. فلا أملك المال الكافي لشراء المواد اللازمة لعملها".

فأجابه آشنر: "حسنًا، يبدو عليك أنك شخص أمين. ما رأيك لو دفعت لك مقدمًا؟ هل سيساعدك ذلك؟ ثم نادى مساعدته بالحجرة الأخرى: "آن ماري، اكتبي شيك لهذا الشاب".

صُعق ديف. وبعد دقائق قليلة كان بيديه شيك بأكبر مبلغ حمله في حياته، كان بمبلغ ٧٣٦,٣٥ دولار.

ربح آخر

كان ذاك اليوم هو بداية أعماله في بيع الزهور بالجملة خلال السبع سنوات التالية. لقد أدار عمله من قبو منزله واشتغل بكل جد. كان يعمل لساعات طويلة سبعة أيام بالأسبوع. وفي أيام الذروة، مثل يوم الأم ويوم الحب كان زبائنه من بائعي الزهور بالتجزئة يستعينون به لمساعدتهم في تنظيف المبردات وترتيب المحل وأداء بعض المهام الأخرى لمعاونتهم. في سن الواحدة والعشرين، كان لديه تعاملات مع كل بائعي زهور التجزئة الكبار بمدينة شيكاغو. وفي أواخر العشرينيات من عمره، كان يشعر أنه في قمة النجاح.

في هذا الوقت، خطرت لصديق له من بائعي الزهور فكرة لربح المزيد من

المال. في الماضي في نهاية السبعينيات، كان طلاب الجامعة يحبون تزيين غرف نومهم وشققهم بالنباتات. ففكر صديق ديف الذي كان ابنه يدرس بجامعة إلينوي الجنوبية أن بإمكانهما شراء النباتات بسعر رخيص من المزارعين بفلوريدا ثم تأجير مكان باتحاد الطلاب في بداية الخريف وبيع النباتات بأسعار كبيرة. وذلك ما فعلاه. سافرا بالسيارة النصف نقل إلى فلوريدا وملآها بالنباتات ثم رجعا بها. وتمكنا من إقصاء وسيطين من العملية مما مكنهما من بيع النباتات بأسعار أقل بكثير من سعر التجزئة العادي. جمعا ٢٠ ألف دولار في يومين! (الخطوة ١١: إذا نجحت في البداية بالفعل، فجرّب شيئاً أصعب).

وخسارة أخرى

لأن تلك المغامرة حققت مثل هذا النجاح، فقد كانا على استعداد لتجربتها مرة أخرى لكن هذه المرة على نطاق أكبر. كان هناك متجر جديد سيُفتتح في بونتياك، إلينوي في أكتوبر فعملا ترتيبهما على بيع النباتات هناك.

ذهب ديف وصديقه إلى فلوريدا وجلبا حمولة سيارتي نقل من النباتات. استأجرا خيمة كبيرة وملآها بالنباتات وأعدا أربع ماكينات للدفع لخدمة الزبائن. لكن حدث أمر غريب ذاك اليوم. جاءت غيمة كبيرة. وبدأت السماء تمطر رذاذاً. ولم يمض وقت طويل حتى تحول الرذاذ إلى أمطار. ثم فجأة برد الجو، وتحولت الأمطار إلى أمطار متجمدة ثم إلى ثلوج. جاء الشتاء مبكرًا ولم تتحمله النباتات الاستوائية الحساسة. فخسرا كل شيء. تكلفت المغامرة العشرين ألف دولار التي ربحاها في البيع السابق بالإضافة إلى مصروفات أخرى إضافية في هذه المغامرة.

لو كنت من سكان الغرب الوسط فمن المحتمل أن تتذكر شتاء ١٩٧٩. كان واحدًا من الأسوأ على الإطلاق. كانت العاصفة الثلجية التي ضربت شيكاغو رهيبة وتيارات المياه كانت عالية جدًا لدرجة أن العديد من الشوارع الجانبية أغلقت لشهور. انهارت العديد من الأعمال التجارية في ذاك العام -بما فيها أعمال ديف. لا يشتري بائعو الزهور الكثير في العواصف الثلجية العنيفة. ولم يكتف زبائنه بعدم الشراء فقط بل لم يستطيعوا دفع مستحقاته لديهم. تضافر ذلك مع خسارته الكبيرة السابقة مما جعل عمله ينهار. وقدم طلبًا لإشهار إفلاسه.

البحث عن نقاط قوة جديدة

بعد خسارته لعمله التجاري، احتاج ديف لإيجاد وظيفة يعول بها نفسه. أكثر من مرة اضطر إلى رهن مجوهرات زوجته لدفع الإيجار. وقف مرتين بالصف للتقدم بطلب إعانة عاطلين لكنه تراجع وهو مصمم على ألا يقبل أبدًا إعانة من الحكومة. استمر في البحث. لأنه عمل دائمًا حرًا فقد أراد أن يجد شيئًا يسمح له باستخدام روح رجل الأعمال المبادر الموجودة لديه. لكنه أراد أيضًا شيئًا يساعده على تطوير نفسه. فكر في أن جميع الناجحين لديهم مهارات في التعامل مع الآخرين وشعر أن قدرته على العمل مع الناس مازالت تحتاج إلى تقوية (الخطوة ١٣: اعمل على نقاط الضعف التي تضعفك). كانت هاتان الرغبتان تعنيان شيئًا واحدًا: يحتاج أن يعمل بوظيفة مبيعات، وذلك أخافه. كان خوفه من الفشل في ذاك المجال طاغيًا.

وجد وظيفة بشركة أميركان لبيع أكواب ديكسي ومناشف ورقية ومناديل ورقية للمطاعم (الخطوة ٤: افعل شيئًا وقلل من خوفك). وليبدأ بداية صحيحة، اختار أسوأ منطقة. في المساء وبينما أسرته خارج المنزل، كان يتدرب على التحدث والابتسام وحتى المصافحة مع نفسه أمام المرآة. وأثناء اليوم كان يعمل بجد. اعتمد على نفس المبادئ والصلابة التي تعامل بها في مجال بيع الزهور بالجملة (الخطوة ١٤: تفهّم أنه لا يوجد فرق كبير بين الفشل والنجاح). ارتكب العديد من الأخطاء وعرف الكثير من الرفض وخسر الكثير من المبيعات. لكنه واصل العمل بجد واستمر في التعلم. خلال ستة أشهر أصبحت منطقته -المصنفة بالمركز الأخير- الأولى في الشركة.

تعلم الكثير من هذه الوظيفة، اكتشف أنه: "يجب أن تجرب الفشل كثيرًا لتحقق النجاح. وكلما تعرضت لإخفاقات أكثر ازداد نجاحك". كما اكتشف أن فشله السابق لم يصمه مدى الحياة (الخطوة٣: تخلص من "أنت" في الفشل).

يقول ديف: "بعد أن خسرت تجارتي (ببيع الزهور بالجملة) عدت لبعض الشركات التي عملت معها من قبل. كل ما كنت أفكر به هو آلاف الدولارات التي كنت مدينًا لهم بها حينما أشهرت إفلاسي. لكنهم لم يهتموا بذلك. وقالوا لي: 'لقد نسينا ذلك منذ زمن، كما أننا قد ربحنا من خلالك الكثير خلال سنوات عملنا معًا.' (الخطوة٧: قل: وداعًا للأمس). فكما تعرف، إذا كنت صادقًا واعترفت بأخطائك فإن الناس غالبًا سيسامحونك. سيرغب الناس في مساعدتك لو كنت متحملًا لمسئولية نفسك." (الخطوة ٥: غيّر استجابتك للفشل بتحمل المسئولية).

فرصة مرة أخرى؟

في عام ١٩٨٢ دعته قبيلته لإدارة جمعيتها. كانت الجمعية تخسر الأموال. بعد أن رأوا براعته الفائقة في إدارة الأعمال طلبوا منه أن يكون رئيس مجلس الإدارة. ذلك سيجعله مسئولًا عن العديد من الأعمال والنشاطات، بما فيها مسيرة التوت البري ومحل للطباعة وشركة بناء. أدار شئون القبيلة لمدة ثلاث سنوات. خلال هذه الفترة زاد إجمالي الإيرادات من ٣,٩ مليون دولار إلى ٨ مليون دولار.

شجع نجاحه مع قبيلته الرئيس ريجان أن يختاره ليشارك في اللجنة عن الاقتصاد الهندي الاحتياطي. كما كرمته العديد من الأجهزة المحلية والمنظمات التجارية وطلبت منه حضور العديد من المجالس في مجالات مثل السياحة وتطوير الأعمال الصغيرة. وبمرور الوقت كان ديف يساعد العديد من الناس مما مكنه من الحصول على عضوية مدى الحياة بزمالة بوش للقيادة؛ لإنجازه المتميز في مؤسسة بوش في سانت بول بمينيسوتا. ذلك هو ما أدى به إلى الالتحاق بهارفارد، وهو بلا شهادة جامعية ودرجات ضعيفة.

بعد تخرجه، عمل مع قبيلة ميل لاكس لعدة سنوات. ساعدهم ديف على إيجاد الآلاف من الوظائف مما أدى إلى انخفاض نسبة البطالة المدمرة إلى ما يقرب من الصفر. كما ساعد على بناء الشركة التي اعتبرتها مجلة فورتشن الأسرع نموًا بأمريكا. بالرغم من أن ديف حقق النجاح بعدة مجالات مختلفة، إلا أنه لم يفعل حتى الآن أي شيء له علاقة بشغفه الحقيقي: الطعام.

متابعة شغفه

بدأ عشق ديف للطعام منذ كان طفلًا صغيرًا. عمل والده ككهربائي بمواقع بناء متعددة بأنحاء شيكاغو. وكان أحيانًا يأتي ببقايا أضلع مهداة له من زميله الذي اشتراها من أكشاك المشويات بالمتجر. بمجرد أن تذوق ديف القضمة الأولى من الضلع حتى تعلق بالطعم. وبمجرد أن أصبح في عمر يمكنه من العمل بدأ ما يطلق عليه "البحث عن المشويات المثالية". بكل مكان زاره حول البلاد للعمل، كان يتحدث مع الأهالي لمعرفة أفضل مكان للمطاعم.

يقول ديف بحماس: "لقد جبت الشوارع الجانبية والخلفية بهذه البلاد بحثًا عن الطعام الأشهى مذاقًا. زرتُ كافة الأماكن من المطابخ الصغيرة بالأزقة حتى المطاعم الفخمة بالشوارع الكبيرة. حينما أكون بمؤتمر وبعد أن أنتهي من التزامات شركتي، أختفي، فيتساءل زملائي أين ذهبت. أكون في أفضل مطعم صغير بالبلدة. وأطلب كل ما بلائحة الطعام لأتذوقه. ثم أرجع إلى المنزل لأجري التجارب بمطبخي".

في عام ١٩٩٤، أسس ديف شركة مطاعم شديدة النجاح تسمى رين فورست كافيه، وقد جعلته ثريًا. استخدم بعض المال الذي ربحه لشراء منتجع صغير في هيوارد بويسكنسون. هناك بنى ديف المطعم الذي طالما حلم به، مطعم يقدم مشويات ممتازة. كان سيسميه Dave's Famous Barbeque لكن حدث خطأ بالطباعة فأصبحت Famous Dave's واستمر الاسم. حقق المطعم نجاحًا ضخمًا. وسريعًا افتتح فرعًا ثانيًا ثم تلاه آخر.

عند هذه النقطة، إذا لم تكن تعرف القصة، ستظن أن ديف قد استقرت أموره. لكنه كان على وشك مجابهة أصعب فترة في حياته وأكبر عائق: نفسه.

تلقي العلاج

في عام ١٩٩٥، جاء مجموعة من الأصدقاء وبعض من أفراد الأسرة إلى ديف ليتدخلوا من أجل إصلاح حياته. بمعنى آخر، واجهوه بخصوص مشكلة الشراب. فقد بدأ ديف شرب الخمر وهو بالكلية، لكنه لم يتخل عنه حينما انتقل لعالم الأعمال. عندما اجتمع عليه أحباؤه ليقنعوه بالتخلص من هذه المشكلة كان يشعر داخليًا بالسعادة لأنه عرف أنه بحاجة إلى التغيير. فتلقى العلاج من إدمان الخمر، ومن حينها وهو لا يتناولها أبدًا.

يؤكد ديف : "إن مفتاح النجاح في العلاج هو تقبل فكرة أن لديك مشكلة –أنك تشرب شيئًا يضرك– تقبل الموقف الذي أنت فيه ومن ثم التحرك. إن من يحاولون العلاج ويفشلون يكون السبب هو اعتقادهم أنهم على حق وأنهم لا يتحملون مسئولية أنفسهم. يكمن مفتاح التغيير بالاستسلام".

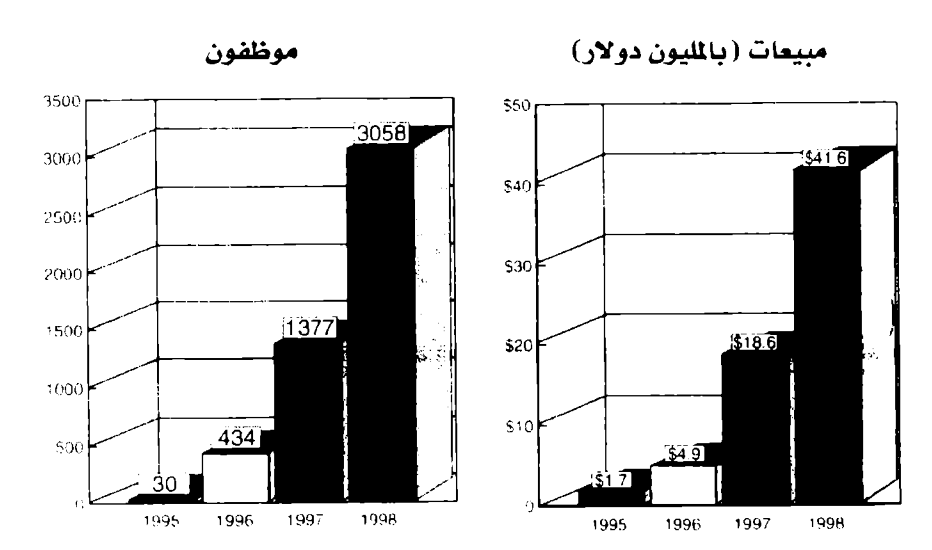
عرف ديفيد أن عليه أن يتغير، ومنذ ذلك الحين غيّر حياته تمامًا، وشاهد الكثير من التغيير في شخصيته. الآن أصبح التعلم المستمر والنمو هما سمتا حياته (الخطوة ١٢: التعلم من التجربة السيئة وجعلها خبرة جيدة).

يقول ديف: "أدركت أنني لا يمكن أن أستمر بمصاحبة رفاق الشراب ثم أتغير. لو رجعت إلى المكان الذي اعتدت تناول الشراب فيه، فسوف أشاهد نفس الأشخاص بنفس الأماكن. لن يتغيروا ألبتة. لكنني تغيرت كثيرًا في هذه الأربعة أعوام".

لا يتعلق الأمر بديف

بينما أكتب هذا الكتاب، يتملك ديف ٢٤ مطعمًا بخمس ولايات، ومازال العمل يكبر. لكن لكي ينجح، كان عليه أن يتخطى العديد من العوائق، والكثير من المرتابين.

نمو شركة فاموس ديفز



يقول ديف: "عندما بدأت العمل قال لي بعض الناس إن مطاعمي لن تنجح أبدًا في هذا الجزء من البلاد. قالوا: إن مينيابوليس ليست بلدة تصلح للمشويات. لن ينجح الأمر أبدًا. حسنًا، اليوم أمتلك ١٣ مطعمًا في مينيابوليس".

بقدر ما كان إنجاز ديف مذهلًا كان الأكثر تميزًا هو إدراكه أن نجاحه ليس له فقط بل للآخرين كذلك. ويفعل ذلك من خلال صندوق المنح لأطفال الأقليات المحرومة

الذي أسسه، وكذلك من خلال فاموس ديفز. يؤكد قائلًا: "يتعلق عملنا بتغيير حياة الناس أكثر من بيع الضلوع" (الخطوة ٩: تجاوز نفسك، وابدأ بالعطاء).

ليتمكن من إنجاز ذلك طور ديف جامعة هوج هيفن ليدرب بها موظفيه. فهناك تعلم المديرون المهارات والتقنيات والمعلومات التي ستساعدهم على النجاح بفاموس ديفز مثل ثلاثية المشويات: اللحم والدخان والصلصة. لكنهم يتعلمون شيئًا آخر أكثر أهمية. يقول لهم ديف: "لا يتعلق الأمر بديف أندرسون. إنها فرصتكم للنجاح."

> ***لكي تنجح عليك أن تكون متفتحًا في تعاملك مع المشكلات. ويجب أن تكون متفتحًا في تعاملك مع الفشل. وكلما ارتقيت سلم النجاح زاد نصيبك من المشكلات.***
>
> -ديف أندرسن

جزء مهم جدًّا من هذه الفرصة هو معرفة كيفية جعل الفشل بنّاء. يوضح ديف قائلًا: "تدرّس المدارس المواد العلمية مثل الرياضيات والعلوم ولكنها لا تهتم بالصحة العقلية. ما يحتاجون إلى تدريسه هو كيفية التعامل مع المشكلات. فكل يوم ستقابلك العديد من المشكلات. والبعض يتضرر كثيرًا من هذه المشكلات. ولكن لكي تنجح عليك أن تكون متفتحًا في تعاملك مع المشكلات. ويجب أن تكون متفتحًا في تعاملك مع الفشل. وكلما ارتقيت سلم النجاح زاد نصيبك من المشكلات. وكلما ارتفعت ازداد حجم المشكلات. لكن أكثر الناس فاعلية عرفوا أصعب الظروف. يقولون إنك لا تصبح بحارًا عظيمًا لو كنت تبحر في بحر هادئ".

بالتأكيد لم تكن بحار ديف هادئة في الأعوام الماضية ولا أعتقد أنها ستكون هادئة في المستقبل. لكن ذلك لا يزعجه. فالعوائق مجرد فرص جديدة. يؤكد ديف: "أقول لموظفيّ طوال الوقت يجري معظم الناس هربًا من المشكلات. إن أردت التقدم فاذهب إلى مديرك وقل له: "هل عندك مشكلات؟ أعطني بعضًا منها". وبدلًا من الهرب من المشكلات مثل معظم الناس، عليك بالبحث عنها. لو فعلت ذلك، فأنا أضمن لك أن حياتك ستتغير! تلك هي الطريقة للتقدم للأمام، عن طريق حل المشكلات".

أصبحت الآن مستعدًّا

لقد ارتكب ديف أندرسون أخطاء أكثر، وواجه شدائد أكبر، وتغلب على مشكلات أعوص، وعرف إخفاقات أكثر من أي شخص يمكن أن تقابله. لكنه أيضًا أنجز الكثير. وكما صرح صديقي زيج زيجلر: " ديف أندرسون لا يزال في مرحلة البداية".

في المرة المقبلة التي ستجد نفسك فيها تحسد ما وصل إليه الناجحون، فاعلم أنهم على الأرجح مروا بالعديد من الخبرات السلبية التي لا تظهر على السطح. هناك مزحة قديمة تقول: "لا تسأل أبدًا ماذا بالطعام وأنت تأكله". الفكرة -ببساطة- أنك لو عرفت ما بداخله فربما لن ترغب في أكله مرة أخرى. فالنجاح يتكون من العديد من الإخفاقات.

إذا أردت حقًا تحقيق أحلامك -أعني تحقيقها في الواقع، وليس فقط الحديث عنها أو الاستغراق في أحلام اليقظة عنها- فعليك مواجهة الحياة والفشل. افشل مبكرًا ومتكررًا ولكن دومًا اجعل فشلك بنّاءً. حوّل أخطاءك إلى جسور تعبر فوقها لتصل إلى النجاح.

وأنا أنهي هذا الكتاب، أرسلت إلى ديف المسودة الأولى من قصته لكي يراجعها ويتأكد من أنني كتبت التفاصيل بطريقة صحيحة. بعدها بأيام قليلة، أرسل لي مذكرة تقول: "لم أرَ قصة حياتي مطروحة بهذا الشكل من قبل. إنه أمر عجيب أنني لم أستسلم أبدًا."

الآن بعد أن عرفت كيف تجعل فشلك بنّاء فليس عليك الاستسلام أيضًا، أتمنى لك الخير، ولتستمر بالحلم واجعل فشلك بنّاء.

ملاحظات

الفصل ١

1. Andy Andrews, ed., "Mary Kay Ash," in *Storms of Perfection 2* (Nashville: Lightning Crown Publishers, 1994), 161.
2. "Mary Kay, Inc.," *The Industry Standard* <www.thestandard.net>, August 12, 1999.

الفصل ٢

1. Robert M. McMath and Thom Forbes, *What Were They Thinking?* (New York: Random House, 1998).
2. Patricia Sellers, "Now Bounce Back!" *Fortune,* May 1, 1995, 50–51.
3. Philippians 4:11 NKJV.

الفصل ٣

1. Andy Andrews, ed., "Erma Bombeck" in *Storms of Perfection 2* (Nashville: Lightning Crown Publishers, 1994), 51.
2. Brad Bushman and Roy Baumeister, *20/20,* August 8, 1999, <www.abcnews.com>.
3. Brodin, "The Key to Bouncing Back," *Discipleship Journal,* issue 109, 1999, 67.
4. "Where Failures Get Fixed," *Fortune,* May 1, 1995, 64.
5. Rudy Ruettiger and Mike Celizic, *Rudy's Rules* (Waco, TX: WRS Publishing, 1995).

الفصل ٤

1. Emerson Klees, *Entrepreneurs in History—Success vs. Failure: Entrepreneurial Role Models* (Rochester, NY: Cameo Press, 1995), 202.
2. Ibid., 203.
3. Patrick Kavanaugh, *The Spiritual Lives of the Great Composers* (Nashville: Sparrow Press, 1992), 5.

الفصل ٥

1. Gary Hamel and C. K. Prahalad, *Competing for the Future* (Boston: Harvard Business School Press, 1994), 51–52.
2. Jeff Schultz, "The Price of Success," *Atlanta Journal-Constitution*, January 6, 1999, E4.
3. David Goldman, "Shocking, Lurid, and True!" *Biography*, April 1998, 14.

الفصل ٦

1. Interview with Greg Horn, P.O. Box 175, Hwy. 27 South, Cynthiana, Kentucky 41031.
2. *Fortune*, May 1, 1995, 50.
3. Lucinda Hahn, "What Makes Them So Tough?" *Reader's Digest*, November 1998, 88-93.
4. Roger Crawford and Michael Bowker, *Playing from the Heart: A Portrait in Courage* (Rocklin, CA: Prima Publishing, 1997), 28–32.
5. Roger Crawford, *How High Can You Bounce? Turn Setbacks into Comebacks* (New York: Bantam Books, 1998), 8.
6. Crawford and Bowker, *Playing from the Heart*, 12.

الفصل ٧

1. Bert Randolf Sugar, *The 100 Greatest Athletes of All Time* (Secaucus, NJ: Citadel Press, 1995), 217.
2. Allan Zullo with Chris Rodell, *When Bad Things Happen to Good Golfers: Pro Golf's Greatest Disasters* (Kansas City: Andrews McMeel, 1998), 40–43.
3. Dick Biggs, *Burn Brightly Without Burning Out* (Successories Library, 1998), 30–31.

الفصل ٨

1. Garry Marshall with Lori Marshall, "Stand Out from the Crowd," *Reader's Digest*, 61.

الفصل ٩

1. Lloyd Cory, *Quotable Quotations* (Wheaton, IL: Victor Books, 1985), 347.
2. Rebecca Lamar Harmon, *Susanna: Mother of the Wesleys* (Nashville: Abingdon Press, 1968), 57.

الفصل ١٠

1. David Bayles and Ted Orland, *Art and Fear: Observations on the Perils (And Rewards) of Artmaking* (Santa Barbara: Capra Press, 1993), 29.
2. Arthur Freeman and Rose Dewolf, *Woulda, Coulda, Shoulda: Overcoming Regrets, Mistakes, and Missed Opportunities* (New York: Harper Collins, 1992).
3. Patricia Sellers, "Now Bounce Back!" *Fortune*, May 1, 1995, 49.
4. Lloyd Ogilvie, *Falling into Greatness* (Nashville: Thomas Nelson, 1984).
5. Genesis 40:14–15 NIV.

الفصل ١١

1. "Amelia Earhart: 1897–1937," <www.noahsays.com>.
2. "Amelia Earhart," <www.ionet.net>.
3. "Quotes," <www.cmgww.com>.
4. "Amelia Earhart," <www.ionet.net>.
5. "Quotes," <www.cmgww.com>.
6. *The Joyful Noiseletter.*
7. Gloria Lau, "Joseph Lister, Developer of Antiseptic Surgery," *Investor's Business Daily,* January 22, 1999, A5.
8. Norman B. Medow, "Ounce of Prevention a Lesson Worth Learning," *Ophthalmology Times,* April 15, 1997, 12.

الفصل ١٢

1. "Surviving Everest Heightens Texan's Priorities About Life," *Atlanta Journal-Constitution,* November 14, 1998, E22.
2. Michael E. Young, "The Ultimate Challenge: Climber Left for Dead on Everest Learns to Cherish Life As Never Before" *Dallas Morning News,* May 11, 1997.
3. "Surviving Everest Heightens Texan's Priorities About Life."
4. Jim Zabloski, *The 25 Most Common Problems in Business* (Nashville: Broadman and Holman, 1996), 88.

الفصل ١٣

1. "Luck Rivals Worst of Sick Jokes: 'There's Hope,' New Yorker Says," *Los Angeles Times,* March 19, 1995, A28. Copyright Reuters Limited 1995.
2. Carole Hyatt and Linda Gottlieb, *When Smart People Fail* (New York: Penguin Books, 1993).
3. David Bayles and Ted Orland, *Art and Fear: Observations on the Perils (And Rewards) of Artmaking* (Santa Barbara: Capra Press, 1993), 27–28.

الفصل ١٤

1. "Quitters, Campers and Climbers," *Sky,* October 1998, 103.
2. Len Sherman, *Popcorn King: How Orville Redenbacher and His Popcorn Charmed America* (Arlington: Summit Publishing Group, 1996).

الفصل ١٥

1. Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter, *Rich Dad, Poor Dad* (Paradise Valley, AZ: Cashflow Education Australia, 1997), 135–36.
2. "About the Singapore Economy," <www.gov.fg>.